**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

●●大学卒業後、●●株式会社に新卒入社。営業として、担当企業の見込み客に、様々な保険商品を用いる営業活動に従事してまいりました。また本部職員や上席者との同行により営業スキルや知識の習得・組織力を活用した経験を有しております。

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2019年4月～現在　●●株式会社◆事業内容：生命保険商品の販売、外貨建て運用商品の販売、給付金手続き◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　東証1部上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年4月～2019年6月 | 【所属部署】首都圏コンサルティング営業室付　 |
| 営業職として担当企業に配属される前段階としての研修を受ける【主な業務内容】ビジネスマナー、営業スキル、金融に関わる知識、コンプライアンス意識の徹底 |
| 【メンバー/規模】100人程度を１クラスとし、その１クラスを専任のインストラクターが指導 |
| 2019年7月～現在 | 【所属部署】首都圏コンサルティング営業室 |
| 【主な業務内容】担当企業の社員を対象とした生命保険商品を用いての提案営業を行う。【営業スタイル】主に訪問やテレコール、資料を用いての提案営業。新規開拓中心。既存や引継に対しての営業も行っていた。【取引顧客】自ら開拓した顧客が10件程、引継が50件程担当。【接客件数】日に訪問3件、テレコール10件を日課としていた。【新規開拓件数】2020年2月:3件1600万【営業実績】月間賞：四半期で担当職域から契約を6件以上預かったとして2020年3月にVメンバー賞を頂く。  |
| 【メンバー/規模】首都圏コンサルティング営業室に属する第3PT第3オフィスに所属。 １課を約８名で構成し、その中の若手として営業活動。 新規開拓営業や既存客アフターフォローを務める。  |

【自己PR】

**1.目標の数字を達成するために、多角的なアプローチが可能。**

担当企業にて新規顧客を開拓しておりました。アポイント数を増やすために、エレベーター前の営業のみならず、頂いたお名前と部署名を元に総合窓口まで電話を毎日20人致しました。結果として、アプローチ数が増え、大きな数字の達成が可能になりました。

**2.既存顧客との継続的な信頼関係の構築が可能。**

前任担当者より担当企業を引き継ぎ、継続的な営業をしております。お客様との信頼関係の構築、迅速な対応、お客様からの要望を汲んだ提案をした結果、契約に結びつけることができました。

また、第一生命では、契約継続率100%を退社まで完遂致しました。

**3.提案に必要な知識とスキルの習得。**

お客様の気付いていないニーズを引き出すために、社会保障や医療、為替の知識を幅広く習得するべく研鑽を積みました。話す順序や見せる資料を工夫することで、提案に説得力持たせ、契約に繋げました。

上記の経験を活かし、貴社でも成果をあげられるよう邁進する所存です。何卒宜しくお願い致します。