**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

札幌大学を卒業後、●●株式会社に入社。主に富裕層の方や中小企業に対し、株式・債券・投資信託などの営業に従事。2017年1月、▲▲株式会社開業に伴い出向。▲▲フィナンシャルグループの▲▲銀行・▲▲銀行に顧客を紹介頂いた先に投資案件の発掘・投資のアドバイスなど運用全般行う。2018年4月、●●支店に異動し、再び株式・債券・投資信託などの営業に従事しました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：証券業全般

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年12月 | ●●株式会社 ●●支店に配属　営業職として従事集合研修後、●●支店に配属され、新規開拓中心の個人営業を担当致しました。【営業スタイル】 新規営業 100％※開拓エリアを定め、飛び込み（1日平均80件）やTELアポ（1日平均3件）による新規顧客開拓を行う。【取引顧客】 富裕層を中心とした個人顧客【取扱商品】 株式・債券・投資信託（全て外国物含む）、保険などの金融商品【担当エリア】 札幌市宮の森エリア**◆実績**・開拓件数5件（2015年6月〜2016年3月の間）・預かり資産導入：700万円 |
| 2017年1月～2018年3月 | ▲▲株式会社　▲▲支店に出向　営業職として従事 ▲▲株式会社開業に伴い出向となり、営業として投資案件の発掘やアドバイスなどの運用全般を担当しました。【営業スタイル】 新規営業 100％※紹介顧客（1ヶ月平均10件）やTELアポによる訪問（1日平均5件）による提案【取引顧客】▲▲銀行・▲▲銀行から紹介をいただいた個人・法人顧客【取扱商品】 株式・債券・投資信託（全て外国物含む）、保険などの金融商品【担当地域】 釧路・根室・中標津（▲▲銀行・▲▲銀行各支店）**◆実績**・紹介顧客約70件、預かり資産１億円を達成・通期収益480万円 |
| 2018年4月～現在 | ●●株式会社　●●支店に異動　営業職として従事 再び●●に戻り、●●支店にて個人向け営業を担当しました。 【営業スタイル】 既存営業 100％※訪問営業（1日平均5件）、電話営業（1日平均15件）による金融商品の提案【取引顧客】 個人・法人顧客【担当商品】 株式・債券・投資信託（全て外国物含む）、保険などの金融商品【担当地域】 碧南市・高浜市・西尾市**◆実績**・2019年度上期収益：3,140万円 |

**［資格］**

・普通自動車一種運転免許証（2011年5月取得）

・日本証券業協会一種外務員資格（2015年4月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルではありますが、一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私が日々の営業活動において重きを置いているポイントは、選択と集中です。

証券会社にとって一番のコストパフォーマンが良い収益向上方法は、顧客を儲けさせることです。金融商品において「100％儲かる」という商品が無いため、自分の一番得意な分野で確率を高めることにより、効率的に収益を向上させ、かつ顧客に満足いただけるというWin -Winの関係を築き上げることが出来ると考えております。

ちなみに私の得意分野は日本株式、外国株式の売買であり、1日で最高200万円強の収益（当時の1ヶ月の予算は約600万円）を達成した事もあります。外国株式は、会社の調査部や上司からのアドバイスを頂いたことによって収益の拡大に繋がり、日本株式は情報の分析などで確率を高めたことにより達成出来たものだと考えております。また、これらの結果を評価していただき、2019年度上期におきましては、ハイパフォーマーとして選出していただくことが出来ました（中部地区同期70名程の中から収益、販売額、純増で評価された3名を選出）。

今まで培ってきた営業経験を活かし、貴社におきましても営業として成果を残せる人間になりたいと考えております。また、無形商材を扱うことにより、自身の提案力を更に磨いていきたいとも考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上