**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

●●短期大学部情報ビジネス学部卒業後, ●●大学通信大学部法学部へ編入したが中退。その後株式会社●●へ入社。１年間の商品研修や資格取得や新規開拓の研修を経て現在まで個人・法人営業を中心に業務に務めてまいりました。会社内では事業計画書や年間の代理店目標など作成して毎年目標達成するなど高いパフォーマンスを発揮してまいりました。

**■職務経歴**

□2011年06月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：損害保険、生命保険を個人・法人のお客様へ提案。

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2011年06月  ～  現在まで | 営業。 |
| 損害保険、生命保険の商品を個人・法人のお客様へ提案。  【実績】  新規増収目標金額：300万円　実績200万円　達成率：66％（2018年度）  新規増収目標金額：300万円　実績300万円　達成率：100％（2019年度）  新規増収目標金額：300万円　実績400万円　達成率：130％（2020年度）  【職務要約】  入社をして10年間、代理店の営業職として、 既存契約者へのフォローと新規契約者の募集をしておりました。既存契約者には契約内容の見直しや、結婚・出産などの情報収集、保険金請求などの諸手続きのフォローを中心に定期的な訪問を行いました。既存顧客のニーズや顧客情報を詳しく整理し常に把握することで、タイムリーかつ広範囲にわたる提案力が身につき、結果として、前年度は目標数字を大幅に上回る売り上げを達成することができました。   【業務内容】  ・見積書、提案書の作成、契約、保険金請求など諸手続きの書類の準備や申請  ・顧客情報の管理   【ポイント】  毎週一回必ず取引先に顔を出し、現状の確認や契約管理を行い新商品情報の提供し、先方の財務担当者との接点を持ち続けること、経営や上司の考え方を聞き出すことで、ニーズや問題点を特定し、必ず上司や決裁者との面談をできるようにしたことが、新規開拓には功を奏しました。そして信頼関係を築いていく中で人脈を紹介してもらい新規開拓ができました。  また定期的なお客さま訪問やちょっとした会話で得られた情報をパソコンやスケジュール表に反映させ、常に最新情報を基に、その時のお客さまのニーズに沿った、提案をしてきました。このような地道な営業活動が長い付き合いと信頼につながり、個人売上目標達成を、入社して１０年間維持しています。また、お客さまのご相談内容に合わせてライフプランを一緒に作り上げ、そのライフプランのための最適な保障を提案できる商品知識を身に付けています。  複雑な保険商品について分かりやすく説明し、お客さまの疑問には丁寧にお答えして、納得して頂いた上でご契約を頂くようにしております。お客さまから受ける相談も機会が増え、その都度勉強しながらアドバイスさせて頂いていますが、お客さまから感謝の言葉を頂くと、大きな励みとなります。  保険会社では自社商品のみの販売になりますが、貴社では、さまざまな保険会社の商品や、人生設計のご相談に乗ることができる点に魅力を感じております。前職での営業経験を活かし、貴社に貢献していきたいと思っております。 |
|  |

**■活かせる経験・知識・技術**

・損害保険、生命保険に関する知識。

**■資格**

・JBS日本語ワープロ技能資格検定 (2005年7月)

**■PCスキル**

Excel計算□Excel・表／グラフの挿入・活用・四則演算・セル・シートの設定・ピボットテーブルの活用・関数類の理解・活用□Word・文章作成・図表／グラフの挿入・活用□PowerPoint・プレゼンテーション資料作成・ビデオや音楽の挿入・アニメーションの活用

**■自己ＰＲ**

２０２０年度は個人で売上前年対比１０５％と新規件数５０件以上を目標として設定。目標達成のために新規顧客への営業アプローチの際は効率を重視しました。初回の面談ではあえて保険の話をせず、日常生活の話を伺いながらお客様を知ることに重点を起き、お客さまのご意向をつかむようにしていました。その上で、契約につながる可能性の高いお客さまとの商談に多くの時間を割くよう工夫しました。加えて、自社の既存優良顧客を担当している社員にトークスクリプトのフィードバックや、狙い目の時間帯をチェックしてもらった上でアプローチを実施しました。結果として、契約件数は２０２０年１２月現在で５０件を超え、目標である売上前年対比１１０％を達成しています。  
＜ヒアリングをもとにしたご提案や素早い対応力＞  
ヒアリングからクロージングまで、顧客に寄り添った対応を心がけています。初回訪問時では、他社の加入情報などをヒアリングし、次回の訪問で課題点と改善案のご提案を行うことを徹底。また、各種手続きや書類の作成、郵送など、保険金の支払いに必要な作業を１日以内に行い、一日でも早くお客さまの元へ着金させられるよう対応しました。顧客満足度アンケートで９５％以上の満足を頂きました。

以上