**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職歴要約】**

●●大学卒業後、●●株式会社に新卒入社いたしました。入社後は、●●支店に配属になり

営業職に従事。主に個人客に対しての新規開拓営業に積極的に取り組みました。

**【職務経歴】**

●●株式会社　業務内容：金融商品仲介業、投資顧問業　設立：○○年

資本金：○○億円　営業利益：○○億円（○○年度第○○期実績）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月　 ～2020年01月 | ●●支店配属 |
| ●●株式会社●●支店に営業として配属。新規顧客獲得のため営業活動を開始（電話営業と飛込営業）【実績】新規口座を三件開設。入金と新規買い付け（某メガバンク株500株）達成飛込件数1日平均120件**【営業上の工夫点】**・金融商品ではなく保有している企業や不動産の相続対策、節税策などの専門的知識を学びプライベートバンカーとして情報を提供していた点。・お客様のペースを第一に、相手の気分や話の流れに気を使うことを心掛けた点。 |

【**自己ＰＲ】**

**１）自己研鑽**

顧客獲得のため入社より自己研鑽を惜しみませんでした。入社から2か月後のFP2級試験合格のため、

平日なら1日最低2時間以上勉強時間を確保し、合格することができました。顧客の獲得ために

プライベートバンカーの資格の勉強や、不動産信託のための信託法の勉強を続けました。

前職を退いた現在も事務能力強化のため4月受験を目指してのMOS Excel expert 2013と英語での事務能力

強化のためU.S.CPAの勉強をしており、平日でも最低2時間以上の勉強の習慣を1年弱続けております。

新たな専門知識の習得にも問題はなく、積極的に知識や手続きを吸収していくことができます。

**２)知識を顧客獲得につなげること**

見込み客を増やすために、ただ闇雲に飛び込むのではなく取引している率の高そうな事業者に焦点を当て、

あらかじめ帝国データバンクなどの外部情報を利用して、税務や相続などでニーズがあるか考えました。

株だけでなく税金などの顧客がより関心が高そうな専門的情報を提供することで顧客を獲得しました。

配属から2か月は1日3桁飛び込んでも見込み客が月に5件等であったのが、9月以降は月に20件は

切らないペースで増えていき、最後には口座を3件開設し、30万円ながら入金をいただいて

銀行株を500株ほど買っていただくことができました。

以上