**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、●●　●●支店に入庫。融資課に配属され、1年間融資の後方事務、店頭での融資窓口業務、電話応対などに従事。2020年3月に渉外課に配属され、法人、個人の顧客を担当し保険、信託、貸付、集金などの営業を担当しました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～2021年3月　●●金庫（正社員）

◇事業内容：信用金庫法に基づく金融業務全般

◇出資金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～2020年2月 | ●●支店 融資課 配属【担当業務】・後方事務・店頭での融資窓口業務・電話応対等 |
| 2020年3月～2021年3月 | ●●支店 渉外課 配属法人、個人顧客に対しての金融商品の提案営業を担当。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：飛び込み、紹介【担当地域】●●市、●●市等【取引顧客】法人顧客、個人顧客（法人、個人合わせて800顧客担当）【取引商品】金融商品全般**◆営業実績**・融資件数：38件・融資実行金額：7億3,050万円・フリーローン獲得件数：5件・小規模企業共済獲得件数：6件・倒産防止共済獲得件数：4件・信金暦年信託（こころのリボン）獲得件数：2件・傷害保険獲得件数：4件・カードローン（きゃっする）獲得件数：10件・しんきんカード獲得件数：ゴールド1件、プラチナ1件 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2015年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

謙虚さを欠かさずに、相手の立場に立ち、営業をしておりました。

以前、私が営業を受ける立場の際に上から目線で営業をされ、押し売りをされるような経験をしたことがあり、自分自身そういう営業をすることは避けようと思い、常に相手の立場に立ちながら仕事をすることを意識しております。謙虚さだけではなく、粘り強さも持ち合わせ、営業として顧客満足度と同じくらい与えられた予算に対しても貪欲に行動ができます。

また、営業をする際には事前準備の徹底を欠かさず行い、効率的な営業活動をするために、前日に翌日のスケジュール、タスク管理を行っておりました。その結果、複数項目の目標に対して着実に契約をすることができました。

今まで営業職として実績を残すために努力いたしました。貴社においても一早く戦力として貢献できるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上