**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月XX日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**≪職務要約≫**

20XX年XX月、〇〇大学を卒業後に〇〇証券株式会社へ入社し、約〇〇年で〇〇支店、〇〇支店にてリテール営業に従事。主に富裕層や中小企業に対し、株式・債券・投資信託・保険商品などニーズに応じた金融商品の提案営業や顧客からのニーズを汲み上げ本社と連携し解決策を提示するなどコンサルタント業務も経験。20XX年XX月、〇〇住宅株式会社に転職し、プランナーの資格を活かしながら、住宅の個人営業を行い現在に至る。

**≪職務経歴≫**

|  |
| --- |
| 会社名：〇〇証券株式会社　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月～20XX年XX月 |

事業内容：証券業

資本金：○○百万円　　売上高：○○百万円（20XX年度）　従業員数：○○名　上場　雇用形態：正社員

□業務内容

20XX年XX月～20XX年XX月　　〇〇支店

【職務内容】集合研修後、支店に配属され新規開拓中心の個人営業

【スタイル】リストに基づいた飛び込み（1日平均〇〇件）やTELアポ（1日平均〇〇件）による新規顧客開拓

　　　　　　 窓開けした顧客には、金融商品の提案営業

【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】杉並区中心

【実績工夫】

・20XX年度：預かり資産〇〇万円　達成率〇〇％　　　　同期営業200人中〇位

　　　　　　　　評価ポイント（大口客開拓、職業などでポイント）支店同期5人中〇位

　　・20XX年度：手数料収入〇〇万円　達成率〇〇％　　　　同期営業180人中〇位

　　・20XX年度：手数料収入〇〇万円　達成率〇〇％　　　　3～5年社員600人中〇位

・20XX年度：手数料収入〇〇万円　達成率〇〇％　　　　3～5年社員600人中〇位

※顧客にとって最適な提案を心掛けたことと、市場環境が良かったこともあって新規開拓したお客様からの紹介をたくさんいただいた。地域柄、個人のお客様を中心に獲得顧客数では、同期の上位10％以内に入れた。

20XX年XX月～20XX年XX月　　京都支店

　担当地域が変っただけで、職務内容他はあまり変わらないが、既存客中心の営業。役職：主任

【担当地域】京都府全域

【実績工夫】

・20XX年度：売上〇〇万円　達成率〇〇％

　　・20XX年度：売上〇〇万円　達成率〇〇％

　　・20XX年度：売上〇〇万円　達成率〇〇％

・１店目の成績から、大店と呼ばれる基幹店に配属、課のＮo.２として営業の旗振り役を務める

・京都は縁もゆかりもない地域であり、また閉鎖的と言われる土地柄で認めてもらうのは苦労すると言われたが、先入観を持たず営業に専念することで、お客様の利益につながる結果を出せた。その後、損失をかけるような場面でも誠実に対応したことから、信頼をいただき大口顧客から大口顧客へと紹介が広がった。

|  |
| --- |
| 会社名：〇〇住宅株式会社　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月～20XX年XX月 |

事業内容：注文住宅・分譲住宅などの企画・設計・施工・販売

資本金：○○百万円　　売上高：○○百万円（20XX年度）　従業員数：○○名　未上場　雇用形態：正社員

□業務内容

20XX年XX月　　仙台支店配属（仙台展示場）

【職務内容】モデルルームにおいて、個人への注文住宅の提案営業

【スタイル】チラシ広告などで来場された方への反響営業、及び来場見込み客宅への訪問営業

【担当商品】２×４住宅（2,000万～4,000万、土地別）

【担当地域】仙台市を中心とした地域

【実績工夫】

・20XX年度：3件（8,000万円）　達成率〇〇％

　　・20XX年度：7件（2億円）　　　達成率〇〇％

　　※1年目は苦戦したが、住宅を建てる予定の見込みリストを充実させることが出来た。2年目は、来場者対応の他に見込み客にキャンペーンを案内することでもご購入に繋げることが出来た。

**≪資格・スキル等≫**

・普通自動車運転免許証（20XX年XX月）

　・日本証券業協会1種外務員資格（20XX年XX月）

・変額年金保険販売資格（20XX年XX月）

　・日本ＦＰ協会認定ＡＦＰ資格研修修了（20XX年XX月）

　・宅地建物取引主任者試験合格（20XX年XX月）

**≪ＰＣスキル≫**

※項目ごとにどんなことに使用していたかを記載してください。

・MicrosoftWord：（例）社内向け文書の作成、顧客向けの見積書作成の際に使用

・MicrosoftExcel：（例）社員名簿等のフォーマット作成、売上管理、棚卸しの差異率集計に使用

・MicrosoftPowerPoint：（例）主に社内向け研修資料の作成に使用

・MicrosoftAccess：（例）主に営業用DATAベースとして活用

**≪自己ＰＲ≫**

あまり、限定せずに簡潔に！

　　一貫して個人営業を行っております。証券営業・住宅営業とも高額の商品を取扱い、お客さまも慎重な判断をされますので、約定や契約に結び付ける提案力が身についています。証券の場合は相場に左右されるものも取扱いますので、相場動向に反する商品を購入されようとご希望される時は、相場状況を伝えてご一考を促すこともしました。相場状況の悪い時も誠実に接していたため信頼を獲得し、ご紹介を数多くいただいております。

　　住宅販売では買い替えのスパンが長いため、一般にアフターフォローに手を抜く営業が多いのですが、ご購入をいただいたお客様へのフォローをきっちり行っています。まだ、ご紹介とかに結びついているわけではありませんが、一度いただいた信頼は大切にするのをモットーに営業をしております。

　　御社に入りましても、多くの信頼を蓄積する営業を行い、業績に貢献していきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

以上