職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

○○大学○○学部卒業後、○○○○銀行株式会社に入社。初めは預金や融資の事務を担当し、OJTを経て○○支店で個人および法人営業に携わり、投資信託や保険の案内、融資提案を行いました。その後、○○支店への異動を経て法人の営業担当として活動。企業経営層やオーナー社長への融資提案や事業承継のサポート、新規顧客開拓などに従事しました。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～現在 | 株式会社〇〇〇  事業内容：銀行  売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人  資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】  預金・融資事務全般  【取扱商品】  投資信託、保険、クレジットカード、オンライン決済サービス、個人ローン  【取引先】 個人顧客  法人：中小企業約xx社を担当  従業員数：xx人～xxx人以下  主な商談相手：経営層  【実績】  新規（xx％）：電話（約xx件／日）、訪問（約xx件／月）  既存（xx％）：接客対応（約xx件／月）  20xx年x期　目標収益xxx万円に対しxxx万円（目標対比xxx％達成）  20xx年x期　貸出目標xxx万円に対しxxx万円（目標対比xxx％達成）  20xx年x月　単月の支店長賞受賞  毎月支払いのため店頭に来店していた顧客に対し、オンライン上の決済サービスをご提案。顧客の来店負担、支店の事務負担軽減にも貢献したことが評価され、支店長賞を受賞。 |

【生かせる経験】

生命保険の他、投資信託、株取引、仮想通貨、FXなどに精通

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

TOEIC720点（20XX年 取得）

ファイナンシャルプランナー2級（20xx年取得）

中小企業診断士

【自己PR】

＜売上目標達成へのコミットメント＞

過去の経験を通じて培った売上向上のスキルを活かし、現職での生命保険販売においても積極的なアプローチで取り組んでいます。顧客のニーズを把握し、商品の特長を明確に説明することで、信頼関係を築き上げ、売上目標を着実に達成。銀行員向けの説明会やキャンペーン、セミナーの企画・実施を通じて、市場においても商品認知度を高め、新たなビジネスチャンスを創出しています。

＜幅広い金融知識と的確な提案力＞

生命保険の専門知識に加え、株取引や投資関連の広範な知識を有し、これを駆使してトータルライフプランの提案を行っています。AFP資格を活かし、顧客の多様な要望に対して的確かつ柔軟なアプローチが可能です。これにより、個々の顧客のライフステージや資産状況に合わせた最適な提案を行い、顧客の期待に応えています。

＜効率的な営業活動と目標達成への意欲＞

営業活動においては、財務分析や市場調査を徹底的に行い、顧客の課題を把握した上で的確な提案を行っています。また、逆算型の目標設定と効率的な行動計画により、日々の電話営業や訪問において効果的なアプローチを実現しています。この姿勢が過去数年間にわたり、目標達成に結びついています。

以上