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