**職　務　経　歴　書**

氏名　○○　○○

■**職務要約**

入社後○年間は、富裕層向けのリテール営業に従事しました。飛び込みなどによる新規顧客の開拓及び株式、債券、投資信託、保険等顧客ニーズに応じた様々な金融商品の提案営業を経験しました。その後は本社の研修部へ異動し、営業社員の教育・指導業務に従事してまいりました。

|  |  |
| --- | --- |
| ■**職務経歴**  □xxxx年xx月～20xx年xx月　○○証券株式会社  ◆事業内容：広告事業  ◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場 | |
| 期間 | 業務内容 |
| xxxx年xx月  　～  xxxx年xx月 | ○○支店○○課 |
| 富裕層向けのリテール営業  ・飛び込み（1日平均○件）やTELアポ（1日平均○件）による新規顧客開拓  ・既存顧客に対する金融商品の販売  【担当顧客】約○○名（新規顧客6割、引継ぎ顧客4割）  　　　　　　預かり資産：○○億円  【取扱商品】国内株式、国内債券、外国債券、投資信託、変額年金保険  【実　　績】 xxxx年上半期　投信販売実績○億円　130名中7位  xxxx年下半期　手数料収益○○万円　130名中3位 |
| 課長以下グループメンバー○名 |
| xxxx年xx月  　～  20xx年xx月 | 本社研修部 |
| 支店での営業社員に対する個別での営業支援（都内の支店10店を担当）  ・セールストークの紹介やマーケット環境の説明  ・各営業社員の段階に応じた、販売手法の教育・指導  集合研修による営業支援  ・研修コンテンツの企画、スケジュール調整  ・研修時の講師業務（週に１回程度の実施、参加人数20名～50名程度の研修）  ・セールスツール・勉強会資料の作成  【成　　果】xxxx年度　担当支店の手数料収入○○万円（前年比110％アップ） |
| 課長以下グループメンバー○名／xxxx年xx月より主任 |

■**資格**

普通自動車運転免許（xxxx年xx月）

　日本証券業協会1種外務員資格（xxxx年xx月）

　変額年金保険販売資格（xxxx年xx月）

　日本証券業協会内部管理責任者資格（xxxx年xx月）

■**自己ＰＲ**

営業時代には新規顧客の開拓に注力し、飛び込み訪問や電話件数など自分自身で定めた行動目標を達成することで成果へとつなげてきました。また新規・既存顧客問わず、顧客と強固な信頼関係を築くことを心掛けていました。顧客の理解度に応じた説明や商品提案はもちろんのこと、相場が悪い時ほど、状況の報告や説明、フォロー等でこまめに顧客との接点を持つように努めた結果、顧客と良好な関係を築くことができ、新たな商品の成約につながりました。営業支援業務では、自分自身の営業経験を踏まえ、年次や経験に応じた指導や実践しやすいセールストーク・ツールの紹介を心掛けていました。実際に顧客への提案場面でもそれらの経験・ツールの活用をもとに成功体験を積んでもらうことができ、担当支店の手数料収入増加にも貢献しました。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上