職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA に入社し約●年間代理店への提案営業に従事してきました。特に新規の代理店に関しては研修やセミナーを独自で実施し、●●年●月には MVP をいただきました。営業としての側面だけではなく、今後はマネジメントとしてのスキルも伸ばしたいと考えております。

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：ビジネスソリューション開発事業
従業員数：●名　　資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【業務内容】 代理店への提案型営業・管理・育成の実施 【取扱商品】 生命保険／損害保険 【取引顧客】 エリア：●●区、●●区 保険専業代理店　●●店舗 【営業スタイル】 新規（●●%）：電話、訪問営業 既存（●●%）：管理、セミナーの実施 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%)	マネージャー　1 名 メンバー　5 名

■PC スキル

・Word ／ 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル
・Excel ／ 関数の使用やデータ表が作成できるレベル
・PowerPoint ／ 社内資料作成、社外資料が作成できるレベル

■資格
・秘書検定
・ファイナンシャルプランナー2 級
・普通自動車免許

■自己 PR
商談・提案力

入社してからこれまで、企業と直接会い商談をすることを大切にしてきました。訪問は週に 2 回以上行い、毎日お客様とお話することを心がけておりました。そうすることでお客様のニーズを逃すことがなく適切なタイミング、内容の保険を顧客に提案することができ、かつ代理店の売上貢献をすることができるようになりました。代理店との関係構築は日頃から進めると共に、お客様の動向や市場についてもデータをだし課題を自ら抽出することも実施しておりました。データから見えるものは代理店との商談にも役立っており、信頼・信用を勝ち取ることができると考えております。

今後もさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
ぜひ、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上