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

大学卒業後、株式会社 AAAAAAA に入社し、会社経営者、開業医、地主等を中心とした富裕層に対して、株式や投資信託を中心に、新規開拓かつ既存深耕での営業を担当しております。
業界・業務上の特徴は取引いただくお客様の資産が経済や政治の影響で常に変動する中で、お客様のニーズを引き出し、臨機応変に無形商材の提案営業を行う経験を積んでおります。

■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：金融商品取引業を中核とする投資・金融サービス業
資本金：●億●万円　従業員数：●名

期間	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	営業職　配属 富裕層に対して、株式や投資信託を中心とした営業職を担当。 【営業スタイル】 ・1～3 年目：新規営業 100% 　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み(●件／●日) ・4 年目以降：新規営業　既存営業 【取引顧客】 経営者、医師、高額納税者等の富裕層 【取引商品】 国内外国株式、国内外国債券、投資信託等 【営業実績】 ・2019 年度：4 月、7 月、9 月　●●賞、●●賞　受賞　　※●位／●名中 ・2020 年度：5 月、8 月：●●賞　受賞　　※●位／●名中 ・2020 年度：実績●億円、達成率●%　※●位／●名中

■PC スキル/テクニカルスキル

・Word　（文書作成・社内外資料作成／見積書、礼状作成、社内文書など）
・Excel　（関数・データ表作成、分析）

・PowerPoint（会議資料作成、プレゼン資料作成）

■自己 PR

一貫した営業経験

入社してから1年半は新規の開拓営業のみで実績をあげ、その後徐々に既存顧客のフォロー・継続提案も行い、入社から一貫して営業の経験、実績を積んでまいりました。自分が分からないことは素直に質問すること、分からないことは分かるまで聞き即実践すること、周囲の人に感謝をきちんと表現すること、何事も出来ない理由を考えるのではなくどうやれば打開できるのかを常に考え、目標を達成してきました。

数字に対する執着心

営業として常に数字を意識し、日々目標までの進捗を管理し達成してまいりました。

また、私がこだわり続けたのはその月で新規・既存含めて最大限受注できる仕組みを考えることと、いかに既存顧客から継続受注を続けられるかという点でした。

顧客のニーズは多種多様でその時々で変化が生じますが、それを短期間で把握しそのニーズに最適なソリューションを正確に提案することが大事だと学びました。提案の中には、必須の絶対条件とできればやりたい付帯条件があります。絶対条件は何で、付帯条件の中でも優先順位が高いものは何かということを把握し、的確なソリューションを提案することには自信があります。限られたプロジェクト予算や納期の中でバランスのとれたベストな提案を行ってまいりました。

コミュニケーション能力・マネジメント経験

顧客や社内他部署の人間とコミュニケーションを活発に取り、業務をスムーズに進める環境を構築することを心がけております。また、営業で培ったコミュニケーション能力を活かして、20XX 年 XX 月より現在までプレイングリーダーとしてメンバー10 名の育成・管理を兼務しております。新卒や 2 年目の社員に対しては、外部の講習で学んだ「目先の業績だけでなく長期的な成長を考慮してのマネジメント」を実践しました。結果として、促さなくても報告・連絡・相談等の基本フローが自然にできる状態を築くことができ、20XX 年 XX 月度はチーム達成の実績も残せました。

今後も営業として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