職務経歴書

2021年7月30日

氏名：

【職務概要】

〇〇大学卒業後、株式会社〇〇銀行に入社。〇〇支店に配属後、OJTを経て預金・融資・預り資産の知識を習得し、個人顧客向けに個人ローン・預り資産の営業に従事。現在は〇〇支店で、中小企業に対する貸出金・金融商品の営業に従事。

【活かせる経験・知識・技術】

・新規開拓で鍛えた営業戦略と開拓力

・顧客へのヒアリングから提案・実行・アフターフォローまで一貫したサービスの提供

・新規開拓で鍛えた分析力・折衝力・リレーション構築力

【職務経歴】

〇〇〇〇年〇月～現在　株式会社〇〇銀行

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 内容 |
| 〇〇〇〇年〇月  ～  現在 | 〇〇支店  区内のマーケット・顧客を知るために支店内で融資窓口・事務業務を半年間経験後、営業係として既存顧客〇社に対する貸出金・金融商品のセールスに加え、新規融資取引先の開拓を行う。  【業務内容】貸出金・金融商品のセールス。新規融資先の開拓。  【営業スタイル】法人〇％：個人〇％　既存〇％：新規〇％  【担当サービス】貸金、ビジネスマッチング、事業承継、外為取引、法人保険、確定拠出年金、預り資産。  【担当エリア】〇〇区内  【主な実績】  〇〇〇〇年上期収益目標：〇千円（支店内平均〇千円）  〇〇〇〇年上期収益実績：〇千円（支店内平均〇千円）  目標達成率：〇％（支店内平均〇％）  営業係〇年間で新規融資先開拓数〇先（法人〇先、個人〇件）。  〇〇〇〇年下期に重要項目である新規融資開拓目標100％達成。  〇〇〇〇年上期に重要項目である新規融資開拓・収益目標100%以上を達成。  【工夫点】  ①新規融資開拓においては当行がノウハウを持っている〇〇業関連企業を中心にアプローチ。  ②多様な金融商品を提案するためには、専門性のある本部担当者や外部提携先との連携が不可欠に  　なる。案件を進める上で関係者に適切なタイミングで適切な情報を伝達することを徹底。 |
| 〇〇〇〇年〇月  ～  〇〇〇〇年〇月 | 〇〇支店  １．支店内で預金窓口・事務業務に〇ヶ月間、融資窓口・事務業務に〇年間従事。  【預金窓口・業務内容】来店客の対応、預金業務の事務処理。  【融資窓口・業務内容】住宅ローンを中心とした個人融資の受付、審査。支店営業係から持ち込まれた法人・個人融資件の審査。  ２．営業係としてリテール営業を〇年〇ヶ月行う。  【業務内容】預金・預り資産セールス、住宅ローンの借換え営業。  【営業スタイル】既存〇％：個人〇％　新規〇％：既存〇％  【担当エリア】〇〇県 |

■資格

・普通自動車免許第一種

・ファイナンシャルプランナー2級

・簿記検定2級

**■**自己**PR**

・新規開拓営業にて培った分析力・顧客折衝力

〇〇県の市場では当行の知名度は低く、またブランド力ではメガバンクより劣ってしまいます。そのため新規開拓の営業では訪問先窓口で門前払いとなることが多く、経理担当者との面談をして頂くのも難しい状況が多々ありました。そこで、営業ターゲット先企業の分析だけでなく、当行の強みや特徴の分析を行い、アプローチしやすい企業を選定。継続面談できる企業が増加し、その後の交渉で新規融資取引の開拓に成功しました。