

職務経歴書

平成〇〇年〇〇月〇〇日

姓名 (32歳)

希望職種

営業

業界が異なるため十分な専門知識はありませんが、私の営業経験は貴社の求める新規開拓型営業に必ずや役立つものと確信しております。

職務経歴

〇年〇月 〇〇証券株式会社入社

新人研修では、業務に関する基礎知識、ビジネスマナーを学ぶ

〇年〇月

〇〇支店営業部第3課に配属 ★2

新規顧客の開拓業務を担当。

〇〇〇地区の中小企業を対象に、1日20件以上の飛び込み訪問を繰り返す見込み客へのアプローチとして、投資家が興味ある情報(専門誌のスクラップ記事など)を積極的に提供

〇年〇月

年間売上高発表で、同期15人中2位の成績をあげる

顧客開拓件数20件、商品売上高〇〇〇万円

アフターフォローとして定期的に訪問

〇年〇月

営業目標を達成し、支店長賞を受賞

〇年〇月

資産運用、財産管理に関する特別研修を受講

〇年〇月

新規開拓に加え顧客へのコンサルティング業務を担当

担当顧客に対する財産管理の勉強会を定例化し、講師を担当

〇年〇月～現在

〇〇支店営業部第3課係長に就任

新規開拓、コンサルティング業務に加え、新入社員の教育・部下の指導にあたる

資格取得および自己啓発の記録

〇年〇月 普通自動車第1種免許取得

〇年〇月 顧客に対してよりの確なアドバイスができるようにとの考えから、中小企業診断士の資格取得に向け通信教育にて現在受講中、来年には第1次試験、第2次試験を受験予定