（リテール営業（銀行・証券）のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

○○大学○○学部卒業後、株式会社○○○○○に入社。配属から現在まで国内株式、外国株式、国内債券、外国債券、投資信託を扱い、主に富裕層の個人顧客や中小企業の経営者を対象に、新規開拓営業や資産運用コンサルティングを担当しています。新規開拓営業に関しては、見込み顧客を事前に選定するなど、計画的な営業活動に取り組み、入社1年目で契約件数xxx件（同期xx人中 x位）を実現しました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：証券業  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：x,xxx人　上場：プライム上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○支店　／　○○部 | |
| 【業務内容】  新規開拓営業や資産運用コンサルティング  【取扱商品】  国内株式、外国株式、国内債券、外国債券、投資信託  【担当地域】  ○○エリア  【担当顧客】  個人：経営者、上場会社役員、医師など  法人：中小企業（従業員数xx～xxx人程度）、学校、財団など  主な商談相手：経営層  【営業スタイル】  新規（xx％）：電話xx件、訪問xx件、DMxx件／1日  既存（xx％）：電話xx件、訪問xx件、DMxx件／1日  【預かり資産】  個人○○口座、法人○○口座、預かり資産約x億円  【主な実績】  手数料収益実績  20xx年度　約xxx万円（同期xx人中xx位）目標xxx万円  20xx年度　約xxx万円（同期xx人中xx位）目標xxx万円  資金導入実績  20xx年度　約xxx万円（同期xx人中xx位）目標xxx万円  20xx年度　約xxx万円（同期xx人中xx位）目標xxx万円  月間平均手数料収益：平均xx万円、目標xx万円  新規開拓件数xx件／目標xx件 | |

■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 | 会議資料が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| 生命保険募集代理人 | 20xx年xx月取得　（一般・専門・変額過程） |
| 証券外務員一種 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test　xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜顧客ニーズに最適なご提案＞

私が心がけていることは、お客さまの不安を取り除きながら親身に相談に乗り、納得いただいた上で金融商品をお勧めすることです。例えば、住宅ローンのご相談では将来設計やご予算、返済方法ごとのメリット・デメリットを詳細に説明します。また、運用商品に対するご相談では、お客さまの投資目的やリスク許容度に合わせて、比較して納得して決められるように2パターンのポートフォリオをご提案しています。お金に関するご相談や意思決定はお客さまにとっては大きな決断ですので、まず私自身がお客さまの理解者であり、味方だと思っていただくように努めています。貴社に入社できましたら、同様のスタンスでお客さまの信頼を得てサポートしていきたいと考えております。

以上