（生命保険営業（個人向け）のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、担当企業の個人を対象に、生命保険の営業を経験。主に新規開拓と既契約顧客への訪問営業を行いました。また、窓口での新規契約相談なども担当し、契約保全業務についての知識も習得。顧客に寄り添った対応や、アフターフォローサービスの充実に努めることで顧客との関係を深めました。結果として、20xx年度には予算達成率xxx％（社員xxx人中x位）を記録しています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：保険業  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：xxx人　上場：東証一部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○支社　／　○○部 | |
| 【業務内容】  担当企業の個人営業として、生命保険の販売  既契約のお客さまへの定期訪問活動  窓口での新規契約相談  【取扱商材】  医療保険、死亡保険、介護保険など生命保険全般  【担当企業】  株式会社○○○○○（従業員数xxx人）約xx件/月  株式会社○○○○○（従業員数xxx人）約xx件/月  株式会社○○○○○（従業員数xxx人）約xx件/月  【営業スタイル】  新規（xx％）：電話、飛び込み営業  既存（xx％）：定期的な情報提供、アフターフォロー  【主な実績】  20xx年度　予算達成率xxx％（契約件数xx件、契約金額x,xxx万円、社員xxx人中x位）  20xx年度　予算達成率xxx％（契約件数xx件、契約金額x,xxx万円、社員xxx人中x位）  20xx年度　予算達成率xxx％（契約件数xx件、契約金額x,xxx万円、社員xxx人中x位） | |

■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、提案資料が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 生命保険協会一般課程試験 | 20xx年xx月合格 |
| 損保一般試験 | 20xx年xx月合格　（基礎、自動車、火災、傷害） |
| 生命保険協会専門課程試験 | 20xx年xx月合格 |
| ファイナンシャルプランナー3級 | 20xx年xx月合格 |
| 生命保険協会応用課程試験 | 20xx年xx月合格 |

■自己PR

＜効率的アプローチのための計画性＞

20xx年度は個人で新規xx件の契約を目標として設定。目標達成のために、新規顧客への営業アプローチの際は効率を重視しました。初回の面談ではあえて保険の話をせず、日常生活の話を伺いながら、お客さまのご意向をつかむようにしていました。その上で、契約につながる可能性の高いお客さまとの商談に多くの時間を割くよう工夫しました。加えて、自社の既存優良顧客を担当している社員にトークスクリプトのフィードバックや、狙い目の時間帯をチェックしてもらった上でアプローチを実施しました。結果として、契約件数はxx件を超え、目標を達成しています。

＜ヒアリングをもとにしたご提案や素早い対応力＞

ヒアリングからクロージングまで、顧客に寄り添った対応を心がけています。初回訪問時では、他社の加入情報などをヒアリングし、次回の訪問で課題点と改善案のご提案を行うことを徹底。また、各種手続きや書類の作成、郵送など、保険金の支払いに必要な作業をx日以内に行い、一日でも早くお客さまの元へ着金させられるよう対応しました。結果として、20xx年度は予算達成率xxx％を実現しました。

以上