

# 職務経歴書

2019 年 11 月 29 日現在

舞須 太郎

住所：〒123-4567 熊本市中央区本丸 1-1

電話：03-5224-6177

FAX：03-5224-6188

携帯電話：090 (1234) 5678

e-mail：abc1234@abc.co.jp

生年月日：1979 年 1 月 1 日（満\*\*歳）

## 略歴

私は ABC 銀行にて 2003 年から約 14 年間にわたり、個人営業、法人営業の仕事に携わって参りました。個人営業においては新規開拓営業を中心に一定の成果を挙げて参りました。その後異動となり、法人営業を担当し不動産・流通業界を中心顧客として新規開拓、ならびに既存顧客を担当致しました。直近は営業部主任として 10 名の部下のマネジメントも担当しておりました。

「顧客ならびに部下に信用を得る為の努力」を重視し、そのための情報収集を怠らないよう心掛けて参りました。これまでの経験を活かしつつも、新しいことを吸収して貢献出来る人物になりたいと考えております。

## 職務経歴

### ABC 銀行株式会社

2003 年 4 月～現在

（都市銀行、従業員数：2,500 名）

#### 丸の内支店、個人営業部

2003 年 4 月～2007 年 10 月

個人顧客を対象とした金融商品の販売

<担当商材>個人顧客を対象とした金融商品（住宅ローン、マイカーローン等）

<担当地域>中央区、千代田区

<営業方法>自転車、徒歩による飛び込み訪問営業(1 日平均 80 件)

<主な実績>

新規契約件数…150 件(1994 年 5 月～1997 年 10 月末まで。半期ごとの個人目標は 3 年連続達成)

新規のお客様にはまず信用を得るための努力(最初は相談してもらえ雰囲気づくりを心掛ける)と同時に資金ニーズがあるかどうかの情報収集に励む。

#### 大手町支店に異動 法人営業部主任

2007 年 11 月～現在

法人(新規顧客、既存顧客)を対象に融資の売り込み

法人営業部(部下 10 名)のマネジメントに従事

<担当地域>東京都 23 区

<担当業界>不動産、流通業界

<営業方法>新規顧客…飛び込み訪問営業、△△のデータ、納税額、系列企業の動向、取引先企業のヒアリングなどを元に訪問先を絞り込む。

既存顧客…定期的訪問(財務分析、B/S 改善の財務アドバイザリー、自己査等)

<マネジメント業務>部内の数字管理、融資計画作成、部員の行動計画・日誌のチェック、  
部員の目標設定

<主な実績>

個人<新規契約件数>200件（20××年5月～20××年3月末まで）

<既存担当件数>220件（融資資金〇〇〇円）

部署 部署目標 50億円に対し、51億円達成。

（達成率 102%、前年比 105%、支店内達成率 1 位）

部下の停滞している案件などは訪問に同行し、契約を取り付けるノウハウを伝授するとともに、部下の成績として自信を持たせた。部員一人ひとりに常に関心をもつことを心掛けた。

#### 自己 PR

- ・顧客の会社規模、業界、商材等企業別のニーズを詳細かつ明確に掴み、ニーズにマッチした商材を提案することができます。画一的な企画書提出やトークは行わず、細やかな顧客対応を心掛けております。
- ・プラスアルファの提案力があります。商品のみならず、業界研究や顧客の課題を把握することで顧客にプラスアルファのメリットをもたらし信頼関係をより強固にしていまいりました。
- ・誰よりも強い目標数字への達成心と達成するための PDCA サイクルを弛まず実行する実行力があります。その信念と実行力により、売上目標は必ず達成してまいりました。

#### 資格・免許

- ・ 1999 年 6 月 日商簿記検定 2 級
- ・ 2011 年 5 月 MOUS 検定一般
- ・ 2010 年 5 月 TOEIC 780 点
- ・ 1999 年 8 月 普通自動車運転免許

#### 使用可能ソフト

- ・ Excel(関数 VBA マクロ)
- ・ Word
- ・ PowerPoint

#### 学歴

2002 年 3 月 益城大学経済学部経済学科 卒業

#### その他

- ・ 生年月日：1979 年 1 月 1 日
- ・ 健康：良好
- ・ 趣味・特技：読書・旅行・テニス

以上