

職務経歴書

20xx年xx月xx日現在

氏名 〇〇〇〇

■職務要約

証券会社勤務時には、飛び込み営業と電話営業を行い、行動量で結果の出る営業を学びました。自動車販売業においては、顧客と直接対面し、顧客のみならず周囲のニーズを引き出すことにも心掛ける営業方法を経験いたしました。

■職務経歴

□20xx年xx月～現在 〇〇自動車販売株式会社

期間	業務内容
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	<p>〇〇営業所 中古車販売課</p> <p>【業務内容】来店顧客に対する接客・販売活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新聞広告、ポスティングチラシなどにより来店した個人に対し、接客を行い展示中古車および当社他店在庫中古車の販売を行う。 <p>【実績】個人目標は設定なし。 20xx年x月～xx月 店舗目標 〇〇台/月 20xx年x月～xx月 店舗販売台数〇台/月 個人販売台数△台/月（全社平均〇台/月） ※全社平均販売台数はx台/月であり、個人販売台数は平均を上回る。</p>
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	<p>△△営業所 新車販売課</p> <p>【業務内容】ショールーム顧客対応および車両付帯商品の販売、既存顧客に対する電話営業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ショールームに会場した個人への営業（新車販売、アクセサリ販売、メンテナンスほか営業） ・担当顧客に対する、車両入れ替え提案営業、定期メンテナンス営業電話 ・車検、保険販売 <p>【担当顧客】既存90軒（9割） 新規10軒（1割）</p> <p>【販売目標】車両販売：〇台/月 アクセサリ：〇〇万円/月 保険：〇万円/月</p> <p>【実績】車両販売：〇台/月（達成率90%） 全社平均：〇台/月（達成率75%） アクセサリ：〇〇万円/月（達成率100%） 全社平均：〇〇万円/月（達成率105%） 保険：〇〇万円/月（達成率120%：1位/30名）全社平均：〇〇万円/月（達成率95%） ※車両販売台数は目標未達であったが全社平均を上回り、 保険販売については全社営業担当者30名中 1位になりました。</p>

※新車販売課へ異動後、心掛けていたことは生涯の大きな買い物の一つであるため、顧客の要望を詳細に聴き取り、購入希望者だけではなくご家族のご要望も極力叶う車両提案を行っておりました。

□19xx年x月～20xx年xx月 〇〇証券株式会社

期間	業務内容
19xx年x月 ～ 20xx年xx月	<p>〇〇支店 営業課</p> <p>【業務内容】個人を対象に金融商品を販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電話、ダイレクトメールによる顧客開拓、戸口訪問による顧客開拓が中心 ・既存顧客：投資額の増額、投資商品の新規契約、新規顧客：投資商品への投資依頼、新規契約依頼 <p>【担当エリア】〇〇市〇〇区、△△区（約20000軒）</p> <p>【担当顧客】既存顧客約500件（個人顧客〇〇件 法人顧客〇〇件） 預かり資産 〇〇億円</p> <p>【目標】新規契約件数：〇〇件/半年、新規投資額〇〇円/月、手数料収入額〇〇円/月</p> <p>【実績】19xx年xx月 20xx年x月：新規契約件数：△件（全社平均〇件） 支店 4位/50人中 新規投資額〇〇円/月（目標達成率105%）全社平均 95% 手数料収入額〇〇円/月（目標達成率100%）支店 1人/50人中 ※担当期間中においては、個人目標は100%達成しておりました。 中でも、契約件数は支店4位、手数料収入額では達成者1人/50人中であったため、支店長表彰を受けました。</p>

■活かせる経験・知識・技術

- ・顔の見えない電話営業で顧客の興味を引き出し、個別訪問へ繋げる話術
- ・個別訪問（新規飛び込み営業）経験における訪問軒数の量と効率的な行動計画立案
- ・対面接客における顧客ニーズの把握（傾聴する能力）
- ・購入希望者だけでなく、決裁権者への利点訴求

■資格

- ・普通自動車免許（19xx年xx月）
- ・ファイナンシャルプランナー2級（20xx年xx月）

■自己PR

証券業界という景気に左右されやすく、顧客リスクの高い環境の中で目標達成するため、新規飛び込み営業、テレフォンアポイント業務で断られても、挫けずに業務を行い、目標を達成いたしました。また、対面接客においては購入希望者の意見だけではなく、決裁権者の意見を聴くことにも心掛けました。よって、双方の利点を目に見える形で回答可能な資料を作成し、契約に結び付けました。御社での営業においても、これまでの経験を活かしてお役に立てると考えております。

以上