**職　務　経　歴　書**

20XX年XX月XX日現在

氏名：○○　○○

**- 職務経歴　概略 –**

20XX年4月～現在　●●生命保険相互会社　（在籍期間：X年Xヶ月）

事業内容：生命保険業

資本金：X億円／保険料等収入：XXXX億円／従業員：XXX名／拠点数：国内XX拠点（20XX年X月現在）

入社後、人事部所属。新入社員研修（1ヶ月の〇〇営業所実習含む）にて生命保険知識や営業関連知識を習得。

営業部では、代理店営業として△△△エリアの法人代理店を担当し、また新規代理店開拓も行っています。

**- 職務経歴 -**

■20XX年4月～20XX年 2月（X年Xヶ月） ●●生命保険相互会社　人事部に配属

新入社員研修内容：

・生命保険知識、経営管理知識等

・コンプライアンス研修

・個人保険販売実習（コンサルティングスキル、契約実務）

・営業所実習（営業所事務などの業務）

■20XX年6月～20XX年 1月（X年Xヶ月）　同社　営業部に配属

職務内容：代理店営業担当

担当エリア：△△△

担当顧客：法人代理店約XX社（専業・乗合、中小規模）

取扱商材：終身・定期保険、医療保険、学資保険、個人年金保険など生命全般

業務内容：

・代理店営業コンサルティング

・代理店サポート（主に電話による問合せ対応）

・代理店月例会の運営

・代理店主催の顧客向けイベントサポート（講師、ノベルティなど）

・新規開拓営業（新規代理店希望者との面談）

■実績

・20XX年度　　売上額xxxx万円　前年比xx％増　稼働代理店率x％アップ　新規代理店数x店

・20XX年度　　売上額xxxx万円　前年比xx％増　稼働代理店率x％アップ　新規代理店数x店

■強み

【問い合わせ対応の丁寧さとスピード】

主に小規模の専業代理店（10年以上継続）を担当しており、新人の私が売り上げに貢献するには、いただいた問い合わせへの対応のスピードと丁寧さであると考えました。その真剣さが伝わると、月1件、2件と契約を伸ばしてくださり、X年連続で売上前年比アップしています。

【目標達成意欲】

毎月の予算に対して、月初に設計をする際に1.5倍の数字で計画を立てています。行動量としては厳しいものになりますが、不測の事態が起きても必ず予算が達成できるように自分ができることを積み上げることを心掛けております。その結果、10ヶ月連続で自身の売上実績を更新し続けられています。

**- PCスキル -　　　　　　　　　　　　　- 保有資格・スキル -**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格・スキル名 |
| 20XX年XX月 | 普通自動車第一種免許 取得 |
| 20XX年XX月 | 生命保険協会一般過程試験 合格 |
| 20XX年XX月 | 生命保険協会専門過程試験 合格 |
| 20XX年XX月 | 生命保険協会変額保険販売資格試験 合格 |
| 20XX年XX月 | 2級ﾌｧｲﾅﾝｼｬﾙ・ﾌﾟﾗﾝﾆﾝｸﾞ技能士試験 合格 |

・Microsoft Word （社内外文書作成）

・Microsoft Excel（関数、データ表作成・分析）

・Microsoft PowerPoint(提案・会議資料作成)

**- 自己PR -**

自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。

以上