**職務経歴書**

20XX年XX月XX日現在

白洲　太郎

**【職務要約】**

ABC株式会社に新卒で入社して以来4年間にわたり、医療保険、死亡保険などの生命保険商品の個人向け営業を担当。既存顧客の定期訪問・アフターフォローに加え、新規顧客の開拓を月3～5件ほど手掛けています。

入社以来毎期予算を達成しており、2020年には営業成績事業所内3位、2021年には営業成績事業所内1位を達成いたしました。

**【職務経歴】**

|  |  |
| --- | --- |
| **ABC株式会社**  事業内容：生命保険の販売  売上高　：50兆円（2022年3月期実績）  従業員数：5万名  資本金　：500億円 | |
| **期間** | **職務内容** |
| 2018年4月  ～現在 | ■医療保険、死亡保険などの生命保険商品の個人向け営業を担当  【業務内容】  ・テレアポ、飛び込み営業を使ったアウトバウンドセールス  ・生命保険（医療保険、がん保険、死亡保険）の提案販売  ・契約前の見積書や提案書の作成  ・契約時の契約手続き  ・契約後の顧客情報管理、定期訪問  【営業スタイル】  ・新規のお客様獲得に対して、電話営業、飛び込み営業を実施（売上割合約60％）。相手の時間をいただいていることを忘れずに、5分以内で要点を伝えるように意識した。  ・既存のお客様に対して、半年に一度電話や訪問を実施（売上割合40％）。生活状況をヒアリングして、困りごとがないか気軽に相談に乗れる関係性維持に努めた。  【実績】  月間アポイント数は平均20件。2019年9月より事業所内アポ数TOP3を維持。  ・2018年度：個人売上高1,000万円（事業所内10位/30名）、予算達成率101%  ・2019年度：個人売上高1,200万円（事業所内5位/33名）、予算達成率104%  ・2020年度：個人売上高1,500万円（事業所内3位/28名）、予算達成率112%  ・2021年度：個人売上高2,000万円（事業所内1位/29名）、予算達成率120%  ※2020年度に営業成績事業所内3位、2021年度に営業成績事業所内1位を達成しています。 |

**【活かせる経験・資格・知識・スキル】**

**▼資格**

ファイナンシャルプランナー2級（2019年11月合格）

普通自動車第一種運転免許（2017年6月取得）

**▼PCスキル**

・Word：見積書、報告書など、社内外文章の作成が可能

・PowerPoint：図形やアニメーションを使ったプレゼン資料の作成が可能

・Excel：ピボットテーブル・VLOOKUP関数・IF関数を使った表計算、グラフの作成が可能

**【自己PR】**

4年間にわたって、医療保険、終身・定期保険などの個人向け生命保険商品の営業を担当してきました。その中で得意としてきたのは、信頼関係の構築による新規顧客の紹介獲得です。

保険加入をはじめて検討されるお客様の中には、お金に関する複雑な説明を一方的にされると不安に感じる方が多くいらっしゃいました。その不安に対して私は、ファイナンシャルプランナー2級の資格を取得し、保険商品を理解する際につまずきやすいポイントをわかりやすい言葉で伝えたり、メリットだけではなくデメリットを含めた提案をしたりすることを意識しました。

既存のお客様には「自分のことを分かってくれている」と思ってもらえるような信頼関係の構築を目指し、お客様が聞きにくい質問をあらかじめ想定しておき、疑問が出る前に自ら説明を行いました。また商談の最後には、身近に困っている方はいないか直接尋ね、後日改めてフォローの連絡をすることで、お知り合いを紹介してもらえるようになりました。

ご紹介ということで、新規のお客様とも早く信頼関係を構築することができ、現在では新規契約の約6割を占めています。紹介獲得が安定的な契約数につながったことで毎期予算達成を実現し、2019年度には社内で営業成績1位を達成しています。

以上