**職　務　経　歴　書**

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

氏名: ○○ ○○

**< 職務経歴概要 >**

○○大学を卒業後、○○生命保険相互会社へ入社。研修期間を経て、○○支社へ配属。代理店に向けた営業を担当、販売支援を行う。その後、法人営業部にて主に官公庁へ向けた団体保険や企業年金の提案を行う。現在は○○○○株式会社に入社、新規市場の開拓の為のマーケティング業務に従事。

**< 経験・スキル >**

- 代理店の新規開発、育成、研修を経験

- 代理店開発の為のマーケティング業務を経験

- 法人をターゲットとした各種保険商品の販売経験

|  |  |
| --- | --- |
| **<職務経歴詳細>**  **19xx年x月～20xx年x月　○○生命保険相互会社**  **事業内容：生命保険業 　　総資産：xx兆xxxx億円　　 社員数：xxxxx名** | |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年x月～  　19xx年x月 | 新人研修 |
| 20xx年x月  　　～  　20xx年x月  （○年○ヶ月） | ○○支社に配属  <代理店営業>  ■神奈川地区代理店約50社を担当  ・代理店の生命保険販売支援として商品知識や付随業務のサポート  ・代理店の育成の為、セミナー、研修を実施  ・代理店の新規開発 等 |
| 20xx年x月  　　～  　20xx年x月  （○年○ヶ月） | 法人営業1部に配属  <法人営業>  ■法人をターゲットとした各種保険の販売  ・団体保険の企画提案  ・確定拠出年金制度の導入提案  ・未取引企業の新規開拓  ・新入社員の指導育成 |

|  |  |
| --- | --- |
| **20xx年x月～現在　○○○○株式会社**  **事業内容：生命保険業　　総資産：xxxx億円　　社員数：xxｘｘ名** | |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年x月  　　～  　現在  （○年○ヶ月） | マーケティング本部に配属  <新規開拓営業>  ■新規代理店獲得の為のマーケティング～開拓  ・マーケティング業務  ・代理店候補企業の選別  ・未取引企業への代理店交渉 |

**< 取得資格 >**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格名 |
| 20xx年x月 | 生命保険一般過程 |
| 20xx年x月 | ファイナンシャルプランニング技能士２級 |
| 20xx年x月 | 証券外務員一種 |
| 20xx年x月 | 金融コンプライアンスオフィサー2級 |

**< 自己PR >**

これまで9年間、生命保険の営業職に従事しており、代理店、法人、新規開拓と様々な営業経験があります。

代理店は約50店を担当し、それぞれのスキルに合わせた対応を心掛けました。経験が浅い代理店に対しては、繰返し研修を実施し商品の強みや接客のノウハウを徹底して教え込みました。新規開拓においては競合他社の状況を充分に分析し、地域の特性などを考慮のうえ代理店交渉を行い、新規代理店の獲得に成功しております。

以上