

●異業種への転職

職務経歴書

氏 名：栃木 元気(00 歳)
現 住 所：栃木県宇都宮市〇丁目〇番地〇号
自宅電話：028-000-0000
携帯電話：090-0000-0000
E-mail : genkitochigi@.....ne.jp

希望職種

コンサルティング営業

志望動機

私の前職は貴社にとっては全くの異業種です。当然のことながら専門知識を持ち合わせておりません。しかし、私の信条としている「アフターフォロー営業でリピーターを囲い込む」という営業姿勢は業種・業界に関係なく発揮できるものと信じています。

また、支店長表彰の受賞や年内売上同期 2 位という私の新規顧客開拓営業で培ってきた実績、更に資産運用や財産管理等のコンサルティングノウハウは必ずや貴社の求めるコンサルティング営業にお役に立てると確信し応募致しました。

つきましては、面接の機会を賜りたく何卒宜しくお願い申し上げます。

略 歴

株式会社〇〇証券会社に入社以来、新規顧客の開拓営業と顧客への資産運用・財産運用等のコンサルティング業務を担当して参りました。

新規顧客の開拓営業では、20 件/日以上飛び込み訪問も経験し、その中から顧客に情報収集ノウハウや人的ネットワークを構築して参りました。

コンサルティング業務では、顧客対応だけでなく、社内における講師や新人教育も担当しております。

現在、ファイナンシャルプランナーの資格取得のための通信教育を受講し、更なるスキルアップをめざしています。

職 歴

会社・部署・在籍期間	職務内容及び実績・成果	職務を通して身につけた技術・知識・資格
平成〇〇年〇月 株式会社〇〇証券会社 入社 (通算 8 年)		
平成〇〇年〇月	新人研修 ・証券業務の知識とビジネスマナーを学ぶ。	◆新人社員や部下に対して、金融知識、ビジネスマナー全般における指導ができる。
平成〇〇年〇月 〇〇支店営業部 第 3 課 配属	新規顧客の開拓業務を担当 ・中小企業を対象に、1 日 20 件以上の飛び込み訪問を実施。 ・見込み客アプローチとして専門情報記事を工夫し、フォロー訪問を行う	◆電話による営業や情報収集ノウハウを持っている。 ◆新規開拓の為の個人ネットワークがある。
平成〇〇年〇月	年間売上高発表で、同期 2 位(15 名中)の成績をあげる <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px 0;">*顧客開拓件数：20 件 *商品売上高：〇〇〇〇〇万円</div>	◆顧客への親身な対応を信条とし、アフターフォロー営業でリピーターを囲い込むことができる。
平成〇〇年〇月 平成〇〇年〇月	営業目標を達成、支店長賞を受賞 資産運用、財産管理の特別研修会受講	◆最新の金融や税制に関する知識で顧客への資産運用や財産管理のコンサルティングができる。
平成〇〇年〇月	顧客のコンサルティング業務を担当 ・担当顧客の財産管理勉強会を実施・運営、同時に講師を担当。	◆財産管理に関する社内講師ができる。
平成〇〇年〇月 〇〇支店営業部 第 3 課係長就任	新規開拓、コンサルティング業務に加え、新人社員の教育・部下の指導 現在に至る	

資格/免許

資格・免許	取得年月
普通自動車免許 1 種	平成〇〇年〇月 取得
現在、ファイナンシャルプランナー資格取得に向け、通信教育を受講中	来年試験を受験予定

以 上