

職務経歴書

2009年5月1日現在

氏名:

<会社概要>

社名:株式会社A銀行

事業:銀行業

従業員数:5000名

<職務内容>

1997年4月～2002年3月 支店配属

- *導入研修(マナー及び金融に関する基礎知識を習得)
- *窓口相談業務、テラー業務担当
 - ・預金関係事務処理
 - ・預金商品知識の拡充
 - ・店頭顧客対応の基礎を身に付ける
 - ・ATM(現金自動支払機)利用促進による店頭窓口事務の効率化推進
- *融資業務担当
 - ・主に個人向け融資業務を担当
 - ・消費者ローン、住宅金融公庫代理貸付業務を主とする

2002年4月～2005年3月 支店へ移動 営業渉外担当(主任昇命)

- *エリア内の既存顧客を担当(法人60%、個人40%)
 - (1) 法人顧客は主に中小企業(従業員数100人規模以下)を中心に融資の提案型営業
 - (2) 普通預金・定期預金・国債・投資信託・年金保険・インターネットンキング等の金融商品全般のセールスを行う
- *支店業績の管理
 - (1) 各推進項目の達成状況、競合店舗の状況を把握し月別の目標の設定
 - (2) 営業推進会議資料の作成(Word、Excel、PowerPointを使用)

<業績・表彰>

2002年上期	地域	グループ行内業績	2位入賞
2003年下期		コンテスト	1位入賞
2004年春季		獲得キャンペーン行内	3位入賞

2005年4月～現在 支店へ異動 融資業務担当(課長代理職拝命)

*エリア内の既存顧客を担当(法人70%/個人30%)

(1) 消費者ローン、住宅金融公庫代理貸付業務の取扱い内容

取扱商品:住宅ローン、マイカーローン、学資ローン

対象顧客:個人

業務内容:店頭での商品説明、申込み受付、審査、融資実行、延滞管理、

他に住宅ローンの場合、担保不動産の評価実地調査、実行時の抵当権設定登記

(2) 法人取引の取扱い内容

取扱商品:運転資金、設備資金、地方公共団体の制度融資

対象顧客:中小企業(従業員数200人規模以下)及び個人事業主約80社を担当

顧客業種:建設業、小売業、食品卸業、運輸倉庫業等

業務内容:各企業よりの案件相談、申込み受付、与信審査、約定書作成、

融資実行、延滞管理他事務手続

各企業より決算書請求、分析、行内情報流通

新規法人取引責任者として、新規開拓促進(半期35件の開拓に成功)

(3) 融資渉外課のマネジメント

部下3名のマネジメント(教育育成・目標設定・進捗管理・同行営業)

<業績・表彰>

2006年前期 貸出し残高約6億純増 優良顧客開拓賞受賞

2006年後期 貸出し残高約5億純増 優良顧客開拓賞受賞

2007年後期 新規開拓 半期26件 ブロック最優秀支店として表彰を受ける

2008年後期 貸出し残高約10億純増 優良顧客開拓賞受賞

【資格・免許・語学等】

19XX年7月 英検2級

20XX年1月 損害保険募集人

20XX年5月 生命保険専門課程

20XX年11月 AFP

20XX年10月 証券外務員2種

20XX年11月 証券外務員1種

以上、経歴に相違ございません。