

## 職務経歴書

2009年5月1日現在

氏名:

### <会社概要>

社名:C生命保険相互会社

事業:生命保険業

従業員数:5000名

### <職務内容>

#### 1998年4月～1998年5月 C生命保険入社

導入研修(マナー及び生命保険に関する基礎知識を習得)

#### 1998年6月～2000年3月 支社配属

個人向け保険営業

- ・ テリトリー内の一般個人顧客、商店および事業所(計400世帯)を担当し主に飛び込み営業で活動を行う。
- ・ 引継企業2社の職域担当として、従業員に対して各種個人保険を販売。

実績:年間獲得保険契約高 14億9000万円

- ・ 各月とも目標達成率 100%以上
- ・ 年間獲得契約高第1位にて会社より表彰

#### 2000年4月～2004年3月 支社配属 主任

法人向け保険営業

- ・ テリトリー内の企業約50社の飛び込み営業、引継企業3社のアフターフォローと追加契約獲得営業。
- ・ 企業年金、団体定期保険、役員保険の販売、及び団体給与天引制度、財形貯蓄制度の導入。

<売り上げアップにつながった主な販売手法>

- ・ 中退金加入推奨をアプローチとしたダイレクトメール、テレマーケティング等の活用による企業体保険商品販売。
- ・ 厚生年金基金加入推奨をアプローチとした企業体保険商品販売。  
(各業種厚生年金基金及び健康保険組合の渉外担当者とのタイアップによる)

実績:年間契約団体数 35団体(自力新規開拓32団体)

- ・ 年間目標達成率 300%以上
- ・ 年間契約団体数第2位にて会社より表彰(全国同期生110人中第2位)

**2004年4月～2006年3月 支社配属 営業所長（営業員23名の管理）**

- ・ 営業員個別の見込み客管理と営業指導
- ・ 職域企業管理と新規職域企業の開拓
- ・ 新規営業員の採用、育成
- ・ 営業所における販売促進策及び定期研修の企画、運営、実施
- ・ お客様窓口との連携による顧客ニーズの把握、集計、データ化と営業員向けの指導資料の作成
- ・ 営業員販売成功事例の集計、編集と各支部へのフィードバック
- ・ 年間目標達成率 200%以上
- ・ 年間契約団体数第2位にて会社より表彰

**2006年4月～現在 支社配属 支部長（営業員45名の管理）**

- ・ 年間及び単月の売り上げ目標設定
- ・ 顧客向け販売促進キャンペーンの企画運営実施
- ・ 営業所における販売促進策及び定期研修の企画、運営、実施
- ・ 顧客向けダイレクトメールによる反響営業の促進、結果のデータ化及び各支部への伝達
- ・ お客様窓口との連携による顧客ニーズの把握、集計、データ化と営業員向けの指導資料の作成
- ・ 営業員販売成功事例の集計、編集と各支部へのフィードバック
- ・ テレマーケティングセールス、話法指導要項の作成及び販促資料の活用指導

以上、経歴に相違ございません。