

## 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B証券  
事業:証券業  
従業員数:4500名

### <職務内容>

#### 1996年4月～2000年3月 支店 営業課

新規開拓、個人顧客を中心としたリテール営業、新規開拓営業

- ・販売商品は主に株式、投資信託
  - ・個人、中小企業の名簿に基づく見込み客訪問及び電話外交。
  - ・継続的な外交により大口顧客を半期に数件ずつ開拓。
  - ・早朝、住宅地に外国債のチラシをポスティング。
  - ・当初1年間で新規開拓100件、預り資産1億円を達成し新規開拓賞、貢献賞を受賞
- 株式推奨プロジェクトチーム結成

企業訪問をし、担当者から業績/業務内容/商品説明を受け、顧客に提案。

将来の大口顧客を獲得。部店優秀賞を受賞。

外国債推奨プロジェクトチーム結成

チームリーダーとして為替を勉強し新規顧客の開拓と資金導入を計る

販売額で支店長表彰を受ける。

#### 2000年4月～2003年3月 法人営業部5課 役職:主任

法人営業

- ・幹事企業を中心に資金調達の提案と資金運用のアドバイスを行い、株式幹事のシェアアップと引き受けシェアアップを目指す
- ・IR活動に注力し、3社の提案を実現。個人株主づくりに成功し、企業との関係強化を計った。
- ・M&Aの提案

#### 2003年4月～2005年3月 法人営業部2課 役職:課長代理

法人営業

- ・上場している自社の主幹事及び幹事企業を約20社担当  
資金調達の提案営業を行い、企業が資金調達を行う際発行する株式、債権の新規引受に5件参入を果たし、自社引受けシェアアップに貢献。収益アップと担当企業との関係強化につなげた。
- ・支店担当である資金運用法人に対して、取引拡大の提案営業に積極的に取り組み、新しい運用方法の提案(金融派生商品)や細かい情報提供を通じて支店収益の黒字化に貢献した。

## **2005年4月～2006年10月 支店 営業課 役職：課長**

個人及び中堅企業オーナーに対する株式、外国債、投資信託等の企画提案営業

県内の優良顧客に関する法人営業

- ・支店担当の幹事企業に関する資金調達及び資金運用のアドバイス
- ・既存顧客のフォローと新規開拓
- ・ポートフォリオ提案

課長として部下5名の指導育成

## **2006年11月～現在 支店 営業課 役職：課長**

県内企業に対する法人営業をメインに一部個人富裕層に対する営業も担当

投資信託販売の強化企画をプロジェクトリーダーとして推進支店内の勉強会、販売計画策定を担当

課長として部下10名の指導育成

新人教育及び若手社員のインストラクター

- ・自分が今までの営業で身に付けた経験から営業する上でのヒントやアドバイスを与え、また時には同伴外交を行い、若手の育成に努力してきた。
- ・地区リーダーとして多くの新入社員の指導育成に力を入れてきました。若手社員教育には自信を持っています。

## **私のセールスポイント**

営業する上で心掛けてまいりましたのは、計画・実行・確認（PLAN/DO/CHECK）の実践、言い換えますと、頭（戦略性）・足（行動力）・心（誠意）です。また人と接することが好きで接するうちに顧客のニーズとは何かを掴み提案していくことには自信を持っています。

以上