**職務経歴書**

**●●●●**

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

**<<略　歴>>**

　これまでの主な経験の要約と今後に活かせるスキル、経験を最大限に活かし、再就職先においても貢献していく意欲があることを、５～7行程度におまとめ下さい。以下例です。

19●●年●月　××大学政治経済学部経済学科卒業、同年4月●●●銀行入行。

●●●支店に配属後銀行業務の基本を学び、以後×××支社・×××支社と一環して法人取引深耕に従事。非公開企業の株式引継を切り口とした提案活動を主な切り口に、中堅企業から大企業まで幅広く担当し、取引先の資本政策における課題解決に貢献することで営業の実績を積上げてきました。

　より金融スキルを向上させていきたいと考え、●●●●●に転職。シニアファンドマネージャーとして、再生企業への投資を経験しました。

**<<業務内容・実績>>**

■中堅企業から大企業まで幅広い企業と対象とした\*年間の法人営業の経験

■M&Aアドバイス業務、401K、不動産流動化業務、シンジケートローンなどの提案経験

**<<職務経歴>>**

|  |  |
| --- | --- |
| 期 間 | 職務内容 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | **●●●●年×月　株式会社●●●銀行入行　×××支社入行**取引先係（法人営業部）配属 保証協会融資を中心に担当 当該融資を切り口に半期支社融資残高を10億円積上。実績を評価されブロック優秀賞を受賞。  |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ○○支社配属 売上20億円から50億円程度の中堅企業を担当。 担当する企業の総貸出残高は70億円、毎半期の収益目標は約1億円。 資本の部に着目した財務提案活動を開始。提案活動が非常に評価され貸出残高の増強のみならず、非金利収益の獲得にも大きく貢献した。 **＜実績＞**ⅰ貸出純増額 約30億円（スタートからエンドまでの返済勘案後の純増）ⅱデリバティブ収益 約 2億円（毎半期40～50百万円 支社30名中ベスト5 位）ⅲ証券収益（シローン・MAなど） 約 0.5億円（最後の1年でそれぞれ1 件）Ⅳ新規獲得社数 約 30社（毎期5社程度の純新規取引先を獲得）　　　支社業績企画として、業績統括を1年間担当（支社の貸出・収益を統括するミッション）し、銀行内での業績表彰を2期連続して受賞 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ○○支社配属 売上100億円超の公開企業10社・公共団体及び優良医療法人を中心に担当。 総貸出は140億円、毎半期の目標は1.5億円を担う。 公開企業において、M&Aアドバイス業務（クローズ4件）・401K（クローズ1 件） 不動産流動化業務（クローズ2 件）シンジケートローン（クローズ7 件）などを担当。 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ○○○○支社長代理に昇格管理職として新入社員1名、入行5年目1名の2名の指導、育成、管理業務も営業推進と併せて経験。 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | **●●●●年××月　××××株式会社入社**更なる金融界での知識・スキルの深みを得るべく再生企業での投融資ファンドを運営する現職にファンドシニアマネージャーとして入社。入社以来、合計5社、累計14億円の投融資実行の判断業務を担当。 |

**<<取得資格>>**

●●●●年●月 普通自動車運転免許

●●●●年●月 TOEIC　720点

**<<自己PR>>**

自己PRは、あなたがどんな能力を発揮し、どのように会社に貢献することができるのかを語る重要な項目です。

採用担当者の目に留めるためにも、求人票と関連づけた実務能力をアピールするようにしましょう。

※※　以下は、あくまで事例です。ご自身の職種に合わせて作成しましょう。　※※

■結果を出すために努力してきた自分なりの工夫、強み

■社内外の方と協力する姿勢、自分なりのコミュニケーションの工夫

■社内表彰や業界団体の窓口、担当業務以外でも業務や部門を超えた横断的な役割

■定型業務スキルのみならず、ヒューマンスキル、ポータブルスキルなど

■マネジメント経験、リーダーや事務局、あるいは取りまとめ役など、他人があまりやりたがらないこと

　を進んで引き受ける姿勢、等。そこから伺える人柄（他者評価など）を含めても可。

以上