**職　務　経　歴　書**

XXXX年X月X日現在

氏名　XXXXX

■**職務要約**

株式会社XX銀行入社後、XX支店配属。主に中小企業及びオーナー会社へのファイナンス・事業承継対策のソリューション提案・新規先開拓業務を経験。その後、XX支店に転勤し、主に中堅企業(オーナー会社～1部上場会社)を担当し、各種ファイナンスの提供(シンジケートローン・債権流動化等)、当行グループ力を活用したソリューションの提供(PO・メザニン・年金制度等)といった幅広い業務に従事。様々な金融商品の知識に基づくニーズ発掘・ソリューション提供を強みとする。

その後XXXコンサルティングに転職。前職の経験を活かし金融部門のコンサルタントとして、XXXXの海外システム導入支援と管理会計業務の支援を実施。

XXX株式会社では、デジタルソリューションのプロダクト・サービス設計、マーケティング計画等をPMとしてリードしリリース。XXXXの新規事業立ち上げに向けてのプランニング・アライアンス交渉等を実施。

|  |  |
| --- | --- |
| ■**職務経歴**  □XXXX年X月～XXXX年XX月　株式会社XXX銀行  ◆事業内容：預金業務、貸出業務、商品有価証券売買業務、内国為替業務、外国為替業務  ◆資本金：XX兆XXXX億円　売上高：X.X兆円（XXXX年度連結）　従業員数：XXXX名　上場  □XXXX年XX月～XXXX年XX月　XXXXコンサルティング  ◆事業内容：マネジメント コンサルティング（経営診断・戦略立案・M&A・アライアンス） ビジネスプロセス コンサルティング（業務改革・組織改革・アウトソーシング）・ITコンサルティング （IT 戦略・企画立案・システム開発・パッケージ導入・保守）・アウトソーシング  ◆資本金：XX億円　売上高：XXX億円（XXXX年度連結）　従業員数：XXXX名　非上場  　□XXXX年XX月～現在　XX株式会社  ◆資本金：XXXX億円　売上高：XX兆円（XXXX年度連結）　従業員数：XXXXX名　上場 | |
| 期間 | 業務内容 |
| XXXX年X月～XXXX年X月 | XXX銀行　XXXX支店　配属 |
| 【担当企業】  ・中小企業  【担当業務】  ・法人営業（新規開拓・既存顧客への提案営業）  【主要業務】  ■中小企業を対象とした貸出増強の提案営業  ・提既存取引企業をXX社管理  ・現在取引のある企業様に向け、デリバティブ商品・社債の発行等のソリューションの提案。  　　　・信頼関係構築に注力  　　　企業様のニーズは多岐に及び、内容によっては実現不可能な条件を求められる事も多い。  　　　その際、NOと言えない競合他行が多い中、要望に対して実現不可能であることをその場で伝え、  実現可能な商品の提案をすることで、企業様から信頼勝ち取ることができ、競合他行を排除し、  当行一行での成約を頂いた。  　　　＜実績＞  ・貸出残高目標　XX億円/XX億円　104％達成  ＜表彰＞  ・中小企業貸出金上位XXX名のランキングにおいて、1位の成績により表彰    ■推進プランの立案・実施及び支店全体の数値の管理運営  　・管理人数：XX人  　・管理期間：XXXX年X月～XXXX年X月    背景：営業担当毎の金融商品数過多により、全体管理が困難であった。その為、商品の売上の偏りが発生。  商品管理・売上向上のため、現状売上の低い各商品の責任者に任命され、  商品の販売戦略・推進を行う。  ＜内容＞  ・担当商品の販売戦略の立案  　　　　　　→他の銀行の貸し出し分を企業の決算書の利息から、平均利率を分析し、  利率の高い順に順位付けを行う。  →そのデータを基に、販売スケジュールを策定した。 |
| XXXX年X月～XXXX年XX月 | XXXX銀行　XX支店　配属 |
| 【主要担当先】  ・第3セクター(空港)・ガス会社・地場の金物業者・スーパー等の中堅企業  【担当業務】  ・法人営業（既存顧客への提案営業）  【主要業務】  ■中堅企業への各種金融商品の提供、M&A等のニーズ発掘  =提案営業：既存取引企業をXX社管理=  　 ・決算書を利用し、各企業の抱えるニーズを保有資産、株主構成等から複眼的に分析。  　 ・想定したニーズに対しての適切な金融商品の選定を行い  　 ・本部・グループ会社と連携の上、様々な金融商品をパッケージ化し、提供  　　　　・信頼構築に注力  担当企業には上場企業もあり、企業情報をホームページや新聞等で随時確認することで、  　急な依頼に対しても、予め対策を取ることができ、結果信頼を勝ち取り、  企業様に金融商品の成約を頂けた。  　　＜実績＞  手数料収入　XXXX万/XXXX万　142％達成    ■企業との職域取引における活性化プランの策定・実行の推進責任者  　　　 ・管理人数：XX人  　　　 ・管理期間：XXXX．XX～XXXX.XX  　　　 課題：職域取引におけるリテール商品の成約率が停滞。  対策：リテール商品の販売戦略再確立・成約率の向上および進捗管理。  ＜内容＞  ・原因の分析  →XXXXのXX銀行は当行１店舗に対し支店数が圧倒的に多く、リテール商品については、  販売が困難であることが明確であったが、当該商品は営業内での商品の優先度が低く、  打開策を打たずにいたという、組織上の問題が確認された。  ・ターゲット再選定  →従来の「取引企業の社員」というターゲットでは、成約率の向上が期待できないため、  打開策として「各企業のCXO層」というターゲットの再選定を行った。  具体的には、今迄リテール営業の行っていた業務を、法人営業の強みと、企業規模を生かし、  ソリューションの提案先であるCXO層に遡及することで、単価の上昇、成約数の上昇を期待した。  ・担当商品の営業推進  →XXXX支店時の経験を活かし、進捗の「見える化」により、支店にて共有。  →若手の販売進捗が進まない事が散見したので、研修を企画し、コーチングを行い、  　 能力のベースアップを図った。    ＜実績＞担当商品の支店目標：103％達成 |
| XXXX年XX月～XXXX年XX月 | XXXXXコンサルティング　XXXセクター |
| 【プロジェクト概要】  ・メガバンクの海外の業務システム及び勘定系システム導入（要件定義～設計）を担当  【担当業務】  ・業務システムの証券・シンジケートローン業務領域の要件定義  ・ユーザー支援  【主要業務】  ■海外拠点のナショナルスタッフとのコミュニケーションによる要件詳細化及びスコープ選定  　・業務要件を明確化するために必要な情報収集及び仮説を構築。それを基に海外拠点のナショナルスタッフとのコミュニケーションを重ねることで業務要件の詳細化を行った。  ■業務フローのAS-ISの確認とTO-BEフローの作成  　・AS-ISの確認を行う際に、クライアントから提示された資料のみでは十分な情報が足りず、自身の  業務知識・経験から仮説を設定しアプローチすることでファクトの把握を行った。  　・また、当該タスクは他の協力会社と共同で行う必要があり、その中で当該タスクのチーム  スケジュール管理及び自身の知識・業務経験を基にチームメンバーのサポートを行うことで  成果物の品質の向上に貢献した。 |
| XXXX年XXXX月～現在 | XXXX株式会社　企画部　経営企画課 |
| 【プロジェクト概要】  ・XXXXの出店店舗むけのデジタルソリューションの新サービス（ダイナミックプライシング）のプランニング及び販売  ・XXXXの新規事業企画  【担当業務】  ・新サービスのビジネスプラン作成・サービス設計・要件定義等の新サービス立ち上げに関わるビジネス側の一連の業務のプランニングとプロジェクトマネジメント  ・楽天市場外の新規事業企画及び外部企業とのアライアンス折衝等  【主要業務】  ■POC設計・実施  　・サービス立ち上げ前のPOCフェーズにおけるテスト設計及び実行  ■ビジネスプラン作成・サービス設計  　・プロダクト設計（要件定義）やマネタイズプラン・サービス規約作成といったサービスリリースに関わる一連のプランニングを実施し、社長含む経営陣へ説明のうえ承認を得た。  ・別会社や他部署を含めると、総勢30名程度のプロジェクトのプロジェクトマネージャーとして、プロジェクトメンバーのタスク管理・課題整理・論点整理をリードし、当初計画どおりXXXX年XX月に新サービスリリースを行った。 |

■**活かせる経験・知識・技術**

・PCスキル（Word,Excel,PowerPoint）

・SQL

　・マネジメント経験

■**資格**

・TOEIC　XXX点

・FPXX級

以上