

職務経歴書

年 月 日現在

【履歴概略】

履歴書にも重複する情報であっても、職務経歴上に取りまとめるとあなたの事がより身近にイメージしやすい効果があります。

氏名：

生年月日： 年 月 日（満 歳）

住所： 県 市 丁 丁目 -

電話番号：000-0000-0000

E-Mail：*****@*****

学歴： 大学 学部 学科 年 月卒業

資格：二種外務員資格（証券外務員： 年取得）

家族：妻、子供 人

【概況 / 自己PR】

あなたの経験 / 強みや今回の転職に対する希望等、あまり文字数を多くせず要約します。

ここでは企業側にあなたのキャリアに対し興味を持っていただくためにも、求人案件を把握した上で見直しをかけることが大切です。

前職では、約1年の個人向け投資提案営業を経て、主に法人を対象とした株式投資 / 投資信託の提案営業に従事しました。

特に原材料の輸入 / 製品輸出を伴うメーカー商社をターゲットとした為替差損リスクを抑える金融商品の企画や、各市場データよりシミュレーション分析を基にした顧客に対するプレゼンテーション、運用管理面で評価され、数十社の顧客担当として従事してまいりました。

前職で培った金融商品の知識 / 分析力を更に高めるべく、現在勤める投資顧問会社へ転職し、主に株式 / 債権 / 為替等、複数金融商品を複合した投資ファンドの企画 / 設計 / 運用管理等の企画部門における責任者として所属社員の育成、マネジメント含め従事しております。

今後はこれまでの経験や知識を活かすことのできる証券 / 金融業界の企画営業職や投資ファンド開発 / 運用管理業務への転職を希望しております。

【職歴詳細】

勤めた会社名だけでなく、資本金 / 従業員数等、会社規模、事業内容等を記載。各部署での業務を具体的に明記し、会社への貢献やそれに対する評価（表彰や昇格）を記載しPRする。

職位、マネジメント経験（管轄部下数）も必ず明記しましょう。

年 月 ~ 年 月

【株式会社 証券 東証 1 部上場、資本金 億円、従業員： 名】
株式 / 債権等、証券事業

支店 営業部第 課 配属 年 月 ~ 年 月
3 ヶ月の新人研修を経て配属。

・主に個人投資家対象に、新規顧客開拓及び既存顧客管理に従事。

取扱商品：株式・債権・投資ファンド商品。

新人営業コンクール入賞により表彰される（対象者：60 名中 5 位入賞）

本社 法人部 企画営業課 配属 年 月 ~ 年 月

・法人顧客対象にニーズに合わせた資産運用の企画 / 提案に従事。

年度売買高目標 110% 達成、 年度売買高 107% 達成。

年 月、企画営業課 主任へ昇格し主に電機メーカー関連法人をターゲットとしたチーム長として所属社員 4 名と共に業務に携わる。

取扱商品：株式・債権・為替、各種ファンド商品の他にオプション取引等のデリバティブ取引も含めて、企業ニーズに合わせた投資コンサルティング。

年 月、同部 商品開発課（兼務）と共に同係長へ昇格。

・企画営業課における業務と並行し、輸出入に伴う為替差損リスク等に対するヘッジ商品の開発業務を兼務。

【取得資格 / 趣味等】

取得した資格や、あなたの趣味等を記載します。その他、あなたの人間性をアピールする欄を設ける等、工夫すると良いでしょう。

資 格
趣 味 等

・二種外務員資格（証券外務員） 年 月 取得
・国内旅行、映画鑑賞（月 1 回、家族と共に話題作を鑑賞）

あくまで、この職務経歴書の記載方法は一例に過ぎません。
案件の特性上、あるいは企業様が求める人物像などにもより工夫を要するケースもあります。
より具体的なアドバイスは、弊社コンサルタントへ是非ご相談ください。