

職務経歴書

氏名 落合 慶

●職務要約

大学卒業後から現在までの約18年間に渡り、リテール営業の最前線で金融商品のセールスパersonとして活躍して参りました。徹底したデータ分析と証拠に基づき、顧客のニーズに合った金融商品を吟味すること、並びに説明責任を果たすことで着実に結果を出してきました。またチームマネジメントの経験も豊富で、特に部下の営業活動の的確な進捗管理と若手の人材育成を得意としています。

●職務年表

期間	所属	最終職位
2006年5月～現在	インサイド・キャピタル証券会社 東京支店 営業部	チームリーダー
2004年1月～2006年4月	スミス証券会社 東京支店 株式営業本部	主任
1999年4月～2003年12月	日本証券会社 東京支店 日本株営業本部	正社員
1994年4月～1999年3月	中谷証券株式会社 東京支店 株式部	正社員

●職務詳細

個人向け金融商品のコンサルティング営業業務 (約18年)

- ・富裕層を対象とした、株式、債券、投信、保険、デリバティブ等の金融商品営業に従事

【実績】

- ・2005年度、当社の厳しい審査を通過する3名の新規顧客アカウントの獲得に成功
- ・2007年度、日本法人内における取扱高ランキング5位/約75名中を獲得
- ・2008年度、既存顧客の取扱高拡大に成功 (2007年度は1.1倍増)
(現職では、セールス、ストラテジスト、アナリストとの3者ミーティングを定期的で開催し、顧客の強いリレーションシップの構築に尽力したことが要因)
- ・リーマン・ショック時、全顧客を訪問、事情説明並びに保有商品のシミュレーションの徹底

顧客データ調査・分析とレポート業務 (約10年)

- ・担当顧客の志向性や収益性、ポートフォリオなどのデータ化を実行
- ・見える化の推進、並びにデータやエビデンスといった科学的根拠に基づいた、顧客への企画・提案書作成、提示

チームマネジメント (約6年)

- ・チーム全体の営業業務の進捗管理及び統括
- ・新人・若手社員の指導・育成

【実績】

- ・2009年度、管轄するチームの取引高前年度比120%を記録
- ・2010年度、デリバティブのチーム取扱高3位/全社20チーム
- ・自身が育成担当した部下が最短でサブマネージャーに昇格

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・金融商品の第一線で顧客に携わってきた豊富な経験に基づくセールススキル
- ・リテール営業経験（約18年）
- ・チームマネジメント、人材育成経験（約6年）
- ・証券外務員一種資格（社団法人日本証券業協会）
- ・ITリテラシー（Microsoft Word, Excel, Access, Power Point, SWIFT, BOJ Net, Bloomberg, Euclid, I-Star, Summit 等）

●自己PR

マーケットを読む力と対応の早さ

当然のごとく金融商品の動きには敏感に反応し、先を見通しながら先手先手とアグレッシブに施策を打ってきました。特に昨今の動きの早いマーケットではちょっとした遅延が致命傷になります。このように常に対応の早さを意識して、誰よりも早めに顧客に情報提供することで、営業リスクを最小化してきました。

チームワークを大切にし個々を尊重する姿勢

現在は外資系証券会社で勤務していますが、このドライな社風に流されず、私はチームワークを重視して参りました。我々セールスが音頭を取り、ストラテジスト、アナリスト等と緊密にコミュニケーションを図って、彼らの仕事のサポートも積極的に行いました。確かに常に個人成績が付いて回る世界ですが、利己主義では限界がありますし、何よりも会社の看板を背負っている責務があります。このように周りとの良好な人間関係を継続することが、私が安定して金融営業の世界で実績を残してきた大きな要因です。

タフな精神力

私の性格上の強みとしまして、実直で楽観的、タフなところです。18年もの金融営業の現場最前線において、顧客の多額損失についての大クレームなど、緊迫するシーンは幾度も経験しておりますが、どんな厳しいプレッシャーのかかる難所であっても冷静に粛々淡々と業務を遂行できる点がこの営業に向いている性格であると自負しております。

以上