

平成24年9月1日現在

職務経歴書

氏名 氷室 竜太郎

●職務要約

大学卒業後、新卒入社したクレジットローン株式会社で主に営業畑を歩んで参りました。営業では着実に実績を積み上げることで、営業リーダーとしてチームの営業管理も任されるようになりました。最終的には支店長を任されましたが、支店成績を大幅に改善させた実績があり、部下をやる気にさせ、組織力を高めることを得意としています。

●職務詳細

昭和60年4月～平成23年12月 クレジットローン株式会社

事業内容：ファイナンス事業 資本金：1,000億円 従業員数：4,000名 東証一部上場

期間	業務内容
昭和60年4月 ～ 平成8年1月	【所属部署】福岡支社（久留米支店、博多支店、天神支店） 【雇用形態】正社員 【業務内容】営業渉外担当業務に従事 ・クレジット、オートローン事業を主とした既存提携先深耕及び新規開拓 【主な実績や身につけたスキル等】 ・支社長賞を3度受賞
平成8年2月 ～ 平成19年3月	【所属部署】中国支社 広島支店 【雇用形態】正社員（最終職位：リーダー） 【業務内容】営業渉外担当業務に従事 ・営業責任者として営業グループの部下7名をマネジメント ・自身も既存提携先深耕及び新規開拓を実行 【主な実績や身につけたスキル等】 ・部下やグループのマネジメントノウハウを体得
平成19年3月 ～ 平成22年12月	【所属部署】関西支社 堺支店 【雇用形態】正社員（支店長 部下20名） 【業務内容】支店長業務に従事 ・支店業務における管理業務全般（営業、初期審査、事務、経理、内部管理体制） ・クレジットカード及び金融機関保証業務の新規提携先推進 ・ショッピング及びオートローン事業における営業担当者に対する後方支援 【主な実績や身につけたスキル等】 ・赴任当時全国でワースト10に入る支店だったが、支店長最終年には支店評価項目の1分野（伸長率部門）で1位を獲得 ・事業合理化による支店統廃合のため人的リストラも経験、労務トラブルなしに円満に部下の退社を実現
平成22年1月 ～ 平成23年12月	【所属部署】本社 法務部 【雇用形態】正社員（担当課長） 【業務内容】コンプライアンス業務に従事 ・予算・年度計画の企画・立案、各種規定、マニュアルの策定・整備 ・通報制度の運営、社員向け研修・セミナーの開催、委員会の開催・運営、弁護士対応等 【主な実績や身につけたスキル等】 ・金融商品を扱う上でコンプライアンスは非常に重要であることを再認識し、人・組織・物理・技術の観点からこれらを厳格に遵守させる術を体得

●貴社で活かせるスキル・経験

部下のモチベーション向上スキル

上長になっても部下としっかりと向き合い、目線を合わせることでコミュニケーションギャップを極力削減するように努めました。また、決して部下を裏切ることなく最後は自分が責任を取る姿勢を貫くことで、厚い信頼関係を築き上げ、部下のモチベーション向上スキルを体得しました。

ファイナンス事業における豊富な営業経験

クレジット・オートローンを中心に一担当営業社員として約12年、プレイングマネージャーとして約4年半、支店長として約3年8ヶ月、営業の最前線で顧客と向き合ってきました。テレアポ、飛び込み営業から顧客との信頼関係構築、契約締結までの一連の流れを熟知しており、的確にこれを実践できます。

●自己PR

目標必達力

営業は数字で評価されますから、数字に対する責任は誰よりも強く持ってきました。常に自分自身に目標数字必達を掲げ、「逃げない、ごまかさない、最後まで諦めない」という信条で、真っ向に営業に取り組み、社長賞を1度、支社長賞を3度受賞するなど着実に好成績を残して参りました。

組織力を最大に高めるノウハウ

私は組織を任された際は、自ら進んで胸襟を開き部下の適性や考え方を把握するように努めて、自由に発言できる風通しのよい職場環境作りに励みました。組織力を向上させるには、同じ目標を共有しお互いを思いやる気持ちが大切です。私は管理者として部下を締め付けるのではなく、できるだけ裁量を持たせて取り組ませ、その責任は私が全部負うことを宣言し、職場の雰囲気を変革しました。堺支店では支店長として、着任時は全国最下位レベルでしたが、これらの取り組みにより、最終年には全国中位の成績を残せるまでに持っていくことができました。

●特記事項

昨年末に外資系企業の買収によって会社都合で退職してから、約9か月のブランクが空いておりますが、私の高い年齢と経験してきた業界が不況なために、非常に転職活動に苦戦しているのが要因です。しかし、これも精神力の鍛錬と前向きにとらえ、貴社にて入社チャンスをいただけるのであれば、働ける喜びを噛みしめて、粉骨砕身の想いで業務に尽力したいと思います。

以上