

職務経歴書

20××年×月×日

氏名〇〇 〇〇

【職務経歴】

◎◎証券株式会社(正社員)20××年×月～20××年×月
資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 証券・投資銀行

【職務内容】

【営業部門(20××.×～20××.×)】

新規顧客開拓を含む個人営業

- ・国内株式、国内債券、外国債券、投資信託など、各種情報の提供
- ・各国の株式市場・為替市場、商品状況の分析
- ・顧客の資産運用イメージを反映した運用プランの提案
- ・海外株式運用プランの商品提案

入社後は、商品知識、運用知識を積極的に学び、飛び込み営業もおこなう。

2年目より固定客が増えたことにより、顧客ニーズに合わせた投資プランの提案に力を入れられるようになり、実績を伸ばした。

【インターネット企画部門(20××.×～20××.×)】

インターネットサイト(顧客の株式・債券売買サイト)のコンテンツ企画

- ・株式分析、金融商品研究
- ・上記を元にしたコンテンツ企画

インターネットによる売買が急成長しているなかで、投資信託部門担当として、株式分析、商品研究及び自社サイトのコンテンツ企画をおこなった。投資信託商品は、当初経験がなかったが、外部研究セミナーに積極的に参加し、投資について学んだ。

*取得資格

証券アナリスト(20××年)

*退職理由

インターネット企画部門へ異動になりコンテンツ企画をおこなうなかで、ファンドマネジャー職に対する興味を深めた。

△△株式会社(正社員)20××年×月～(現在も就業中)

資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 投資信託委託・投資顧問

【企業概要】

米国系外資系投資信託企業(20××年運用実績は150億ドル)

【職種】

ファンドマネジャー

【担当業務】

- ・株式、債券、不動産といった幅広い投資対象の中から最適な案件を発掘し運用
- ・海外資金による国内企業の再生、日本経済の活性化を目指したファンドの運用
- ・アジア各国におけるベンチャーキャピタル、不動産を中心としたファンドの運用

【成果】

- ・日本支社におけるファンドマネジャー25名中、個人運用実績4位(20××年度)を獲得した
- ・インド銘柄を中心としたファンドは、高いリターンを生んだ
- ・石油関連企業の新商品は、日本支社ファンドマネジャーのなかで売上額3位を獲得した(20××年×月)

【仕事のスタンス】

- ・運用責任は個人によるが、自社だけでなく社外調査部門と連携を取ることで、成果を上げることを目指す。
- ・ファンドの特性を十分考慮した運用により、高いリターンを実現する。
- ・パイアウト、キャピタル、不動産の3分野に精通しており積極的な投資を展開する。

- ・ファンドに含まれた銘柄を分析する場合、社内外のネットワークを活用する。

【ファンドマネジャーとしての強み】

- ・国内外の私的な情報ネットワークを活用できる。
- ・自己責任の自覚を持ち、情報に安易に流されず運用をおこなう。
- ・数字に対して貪欲であり、ハイリターンを生むためには努力を惜しまない。
- ・インド、中国、アラブ諸国における株式、不動産市場に精通している。
- ・米国留学経験があるので、英語の語学スキルに長けている。