

## 推薦状

推薦日 2025年9月15日  
推薦No. S20250915-10FS

下記の登録者をご推薦しますので、よろしくご検討くださいますようお願い申し上げます。

会社名：三井住友銀行  
職種：【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

求人No. K20250915-001-01-001

氏名：  
フリガナ タナカ ケンタ  
田中 健太 25歳 男性

登録者No. F266610

書類選考の結果、面接日等の調整は弊社営業担当に御連絡下さい。

### 推薦理由

- ・面談時に伺ったお話や印象から以下の様な場面で力を発揮されると感じられます。
- ・豊富なIT業界での法人営業経験と実績をお持ちで、金融業界でも即戦力として活躍が期待できます。
- ・論理的思考力と高いコミュニケーション能力を備え、チームをリードする力をお持ちです。
- ・新しい業界への挑戦意欲が高く、積極的に学習し成長される向上心の強い方です。
- ・顧客視点での課題発見・解決提案力に優れ、信頼関係構築が得意な方です。

お人柄も良く、今後のご活躍が期待される方ですので、ぜひ一度面接の機会頂きたくよろしくお願いいたします。

### 面談所感

：明確なキャリアビジョンをお持ちで、志望動機も具体的かつ説得力がありました。IT業界での営業成果や課題への取り組み姿勢から、高い営業力と実行力を感じ取れました。金融業界への転職に対する意欲も強く、長期的に活躍していただける方だと確信しております。

### 転職理由

：現職での営業経験を活かし、より大きな金融機関で社会インフラに関わる事業に携わりたいとの強い希望をお持ちです。新しい業界でのスキルアップと、より大規模な営業活動への挑戦を求められており、前向きな転職理由となっております。

添付資料：キャリアシート 職務経歴書 求人票

キャリアサポート部 プロフェッショナル支援G  
田村 一郎  
森田 さくら

Professional Career Partners

F266610

履歴書

2025年9月1日現在

フリガナ タナカ ケンタ 氏名  田中 健太	写真貼付欄
---------------------------------	-------

1999年 3月 15日生 (満25歳) 男	
------------------------	--

フリガナ トウキョウト シンジュクク ニシシンジュク 現住所 〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-2-3 新宿タワー101	電話 080-1234-5678  k.tanaka.sales@outlook.jp  FAX
---	--

フリガナ 連絡先 〒 (現住所以外に連絡を希望する場合のみ記入) 同上	電話   FAX
--	-------------------

年	月	学歴・職歴（各別にまとめて書く）
		学歴
2015	3	私立青山学院高等学校 卒業
2015	4	早稲田大学 商学部 経営学科 入学
2019	3	早稲田大学 商学部 経営学科 卒業
		職歴
2019	4	株式会社テックイノベーション 入社 （従業員：300名）
		法人営業部に配属 SaaS製品の新規開拓営業として従事
2022	4	チームリーダーに昇格 営業戦略立案・メンバー育成を担当
2025	6	一身上の都合により退職
2025	7	株式会社フィンテックソリューションズ 入社 （従業員：150名）
		法人営業部に配属 金融商品の営業業務に従事

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒または青の筆記具で記入。 2. 数字はアラビア数字で、文字は楷書で正確に書く。

年	月	学歴・職歴（各別にまとめて書く）
		現在に至る
		以上

年	月	免許・資格
2017	6	普通自動車免許（第一種） 取得
2020	8	営業士検定 2級 取得
2023	5	ファイナンシャルプランナー技能検定 3級 取得

<p>志望動機、特技、好きな学科、自己PRなど</p> <p>志望動機における補足事項</p> <p>現職で培ったIT業界での法人営業経験を活かし、より大きな規模で社会インフラに関わる金融業界での営業業務に携わりたいと考えています。新しい金融商品やサービスについて学び、自身のスキルアップと共に企業の成長に貢献したいと思います。長期的なキャリアを見据え、営業専門性を深めながら幅広い業務に挑戦していきたいと考えております。</p>	<p>活動時間</p> <p>約      時間      分</p> <p>扶養家族（配偶者を除く）</p> <p>0人</p> <p>配偶者      配偶者の扶養義務</p> <p>無・無      無・無</p>
---	--

本人希望記入欄（特に給料、職種、勤務時間、勤務地、その他についての希望などがあれば記入）
貴社規定に従います
可能であれば営業企画業務にも携わりたいと考えています

F266610

## 職務経歴書

2025年9月1日現在  
氏名：田中 健太

### ■職歴要約

新卒で入社したIT企業にて、SaaS製品の法人営業として6年間従事し、新規開拓から既存顧客のアップセルまで幅広い営業業務を経験してまいりました。チームリーダーとして営業戦略の立案やメンバー育成にも携わり、チーム売上前年比120%を達成いたしました。営業プロセスの効率化や顧客データ分析を通じて、持続的な成果創出に貢献してきました。これまでの経験で培った「顧客視点での課題発見・解決提案力」を活かし、金融業界において新たな価値創造に挑戦したいと考えています。

### ■活かせる経験・知識・技術

- ・Salesforce：顧客管理、商談管理、レポート作成
- ・Excel：関数、ピボットテーブル、グラフ作成
- ・PowerPoint：提案資料作成、プレゼンテーション
- ・Zoom/Teams：オンライン商談、チーム会議
- ・マーケティングオートメーション：HubSpot、Marketo使用経験
- ・営業プロセス設計、KPI管理・分析能力

### ■職歴経歴詳細

期間                      主な職務内容

2025年7月～              株式会社フィンテックソリューションズ  
業界：フィンテック・金融IT、雇用形態：正社員  
売上高：15億円、資本金：3億円  
従業員数：約150名

#### 【職務①】法人営業

- ・中小企業向け金融商品の新規開拓営業
- ・既存顧客へのアップセル・クロスセル提案
- ・営業戦略立案・実行
- ・顧客データ分析・市場調査

補足：

現職では金融業界特有の法規制や商品知識を習得しながら、これまでのIT営業経験を活かした

アプローチで成果を上げています。金融とテクノロジーの融合分野での営業力向上を目指し、

日々業務に取り組んでおります。現在の職場環境や業務内容にも満足しており、転職はより大きな金融機関でのさらなる成長を求めている前向きな挑戦です。

2019年4月～              株式会社テックイノベーション

2025年6月

業界：SaaS・ITサービス、雇用形態：正社員

売上高：45億円、資本金：8億円  
従業員数：約300名 東証グロース上場

【職務①】 法人営業（2019年4月～2022年3月）

所属：営業本部 法人営業部 【メンバー数】 12名

役割・権限（営業担当者 兼 新人指導担当）

主な業務内容：

1/2

F266610

- ・新規顧客開拓（テレアポ、訪問営業、展示会対応）
- ・既存顧客のフォローアップ・アップセル提案
- ・提案資料作成、プレゼンテーション実施
- ・営業データ分析、売上予算管理
- ・新人営業メンバーの指導・育成

**【職務②】営業チームリーダー（2022年4月～2025年6月）**

所属：営業本部 法人営業部 【メンバー数】8名

主な業務内容：

- ・営業戦略立案・KPI設定・進捗管理
- ・チームメンバーの育成・コーチング
- ・大手企業向け営業戦略の企画・実行
- ・売上予算達成に向けた施策立案・実施
- ・営業プロセス改善・効率化推進
- ・他部署との連携（マーケティング、カスタマーサクセス）
- ・営業システム（Salesforce）の活用・改善提案

実績/成果：

- ・営業成績  
個人売上：年間1.2億円を6年連続達成（同期入社20名中トップ3維持）
- ・チームマネジメント成果  
チーム売上前年比120%達成、メンバー8名全員が個人目標達成
- ・プロセス改善：  
営業プロセス効率化により商談クロージング期間を25%短縮、受注率を15%向上
- ・顧客満足度向上：  
担当顧客のNPS（Net Promoter Score）を業界平均より20ポイント向上

**■保有資格**

普通自動車免許（第一種）

営業士検定 2級

ファイナンシャルプランナー技能検定 3級

**■自己PR****「顧客視点での課題解決提案力」で売上成長とチーム力向上を実現**

私は、IT業界での6年間の営業経験を通じて、「顧客の本質的な課題を発見し、最適なソリューションを提案する力」を強みとして育ててまいりました。

新卒で入社したIT企業では、SaaS製品の法人営業として新規開拓から既存顧客フォローまで一貫して担当し、年間売上1.2億円を6年連続で達成いたしました。顧客との対話を重視し、表面的なニーズではなく根本的な課題を把握することで、競合他社との差別化を図り、高い受注率を実現しています。

チームリーダーとしては、8名のメンバー全員が個人目標を達成するチーム運営を行い、チーム売上前年比120%という成果を上げました。個々のメンバーの特性を活かした役割分担と、定期的な1on1を通じた個別指導により、チーム全体のスキル向上と成果創出を両立させました。

現在は金融業界での営業経験を積みながら、IT業界で培った提案力と金融知識を組み合わせた新たな営業スタイルの確立に取り組んでおります。

これまで培ってきた「顧客視点での課題解決提案力」を活かし、貴社においてもお客様と企業の両方に価値を提供する営業活動に貢献したいと考えています。

以上

2/2

---

PROFESSIONAL CAREER

求人情報

K20250915-001-01-001

【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

三井住友銀行

■日本を代表するメガバンクとして、法人・個人のお客様に幅広い金融サービスを提供。デジタル変革を推進し、次世代の金融サービス創造に挑戦しています。

■事業領域

リテール金融部門における法人顧客向け新規事業の開拓営業

中小企業・スタートアップ企業のビジネス成長を金融面から支援します

【具体的な業務内容】

- ・ 中小企業向け融資商品の新規開拓営業
- ・ スタートアップ企業向け成長支援サービスの提案
- ・ デジタル金融サービスの企画・推進
- ・ 既存顧客のリレーション強化・クロスセル提案

仕事の内容

【必須要件】

- ・ 法人営業経験3年以上・チームマネジメント経験・金融業界経験歓迎

【期待する成果】

- ・ 新規顧客開拓により年間10社以上の新規取引開始
- ・ 既存顧客との関係深化によりクロスセル売上年間5,000万円以上

必要な経験・能力

- 営業経験
- 金融知識
- 学歴 大学卒以上 経営・経済・商学系歓迎

配属先情報

リテール金融部門

部長：山田 太郎 課長：鈴木 花子

勤務地①

事業所名 本店営業部  
住所 東京都千代田区丸の内1-1-2 三井住友銀行本店ビル12階  
最寄駅 JR東京駅 徒歩5分  
備考 メイン勤務地



勤務地②	事業所名 新宿支店 住所 東京都新宿区西新宿1-1-1 最寄駅 JR新宿駅 徒歩3分 備考 サブ勤務地
------	--

就業体制 及びハイブリッドワーク ※原則週3日出社

転勤 あり（関東圏内）

PROFESSIONAL CAREER

求人情報

K20250915-001-01-001

【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

三井住友銀行

雇用条件

雇用形態	正社員（期間の定め：無） 試用期間・有 6ヶ月（試用期間中の労働条件：変更無）
給与	想定年収 600万円～950万円 月給制 基本給35万円～55万円＋諸手当 賞与年2回（6月・12月）※業績により変動
就業時間	所定労働時間 07時間30分 休憩60分 勤務時間 9:00～17:30  残業・有 残業手当・有 固定残業代制適用外 月平均残業時間：25時間程度
通勤手当	全額支給（月額上限5万円）
休日・休暇	年間 125日（内訳） 土曜 日曜 祝日 夏季休暇5日 年末年始6日 有給休暇 初年度15日
社会保険	健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険・完備
その他手当	住宅手当・家族手当・役職手当・営業手当・資格取得支援

PROFESSIONAL CAREER

求人情報

K20250915-001-01-001

【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

三井住友銀行

■制度・福利厚生

働き方制度	ハイブリッドワーク制（週3日出社・2日在宅）、フレックスタイム制
福利厚生	住宅手当（月額3万円）、家族手当、退職金制度、確定拠出年金、従業員持株会
教育制度	新人研修6ヶ月、金融資格取得支援、外部研修参加支援、MBA取得支援制度
その他制度	カフェテリアプラン、健康診断、人間ドック、保養所利用、社員食堂

選考内容

採用人数	2名
面接回数	4回
選考	適性検査・SPI3 書類選考→1次面接（人事）→2次面接（配属部署）→最終面接（役員） ※金融業界知識テストあり

【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

三井住友銀行

企業概要

代表者	役職 代表取締役社長 氏名 高島 誠
概要	設立 1876年（明治9年） 従業員数 27,000名 資本金 1,770,996百万円 平均年齢 39.2歳
本店所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-1-2 大手町タワー
主要事業所	■丸の内本店（東京都千代田区） ■大阪本店（大阪府大阪市中央区）
事業内容	■銀行業務・信託業務・証券業務・リース業務・その他金融サービス
関連会社	SMBC日興証券、三井住友カード、SMBC信託銀行、三井住友ファイナンス&リース他
株式公開	東京証券取引所プライム市場
格付け	S&P：A Moody's：A1 R&I：AA- JCR：AA
総資産	223兆円（2024年3月末）
企業URL	<a href="https://www.smbc.co.jp/">https://www.smbc.co.jp/</a>

決算期	業務粗利益	当期純利益	
2022年3月期	2兆1,500億円	7,500億円	
2023年3月期	2兆2,800億円	8,200億円	
2024年3月期	2兆4,100億円	8,800億円	
2025年3月期予想	2兆5,500億円	9,200億円	※連結決算

◎企業紹介・メッセージ

【当行について】三井住友銀行は、1876年の創業以来、日本の金融業界をリードし続けてまいりました。現在では総資産223兆円を誇る日本屈指のメガバンクとして、法人・個人のお客様に多様な金融サービスを提供しています。近年は特にデジタル変革に注力し、フィンテック企業との協業や新しい金融サービスの開発に積極的に取り組んでおります。リテール金融部門では、中小企業やスタートアップ企業の成長を金融面から支援する新規事業を展開しており、従来の銀行業務にとどまらない革新的なサービス創造を目指しています。当部門では、営業の最前線で新規顧客開拓に取り組み、金融業界の未来を創造する仲間を求めています。挑戦意欲のある方、お客様の成功を自分の喜びとできる方、ぜひ当行と一緒に新しい金融サービスを創り上げましょう。

※給与・待遇は経験・能力により優遇いたします。詳細は面接時にご相談ください。

※転勤の可能性あり（関東圏内）。海外勤務の機会もございます。  
※この求人情報は2025年9月15日現在のもので、最新情報は弊社担当者までお問い合わせください。

---

【法人営業】リテール金融部門・新規事業開拓

三井住友銀行

■キャリアパス・成長機会

昇進制度	営業担当者 → 主任 → 課長代理 → 課長 → 部長 ※実力に応じて昇進スピード調整あり
教育研修	・新人研修6ヶ月（金融知識・営業スキル・法令遵守） ・年次研修・階層別研修・専門分野研修 ・外部研修参加支援・資格取得奨励金制度
海外経験	・海外支店勤務機会あり（ニューヨーク・ロンドン・シンガポール他） ・国際金融業務経験・グローバル人材育成プログラム
専門性向上	・金融商品開発プロジェクト参加 ・フィンテック企業との協業プロジェクト ・MBA取得支援制度（国内外の大学院）

■配属部署について

【リテール金融部門について】当部門は、中小企業から大企業まで幅広い法人顧客に対して、従来の融資業務にとどまらず、事業成長を支援する総合的な金融ソリューションを提供しています。特に近年は、スタートアップ企業への成長資金提供や、既存企業のDX推進支援など、新しい金融サービスの開発・提供に力を入れています。部門メンバーは約50名で構成され、営業・企画・リスク管理の各専門チームが連携して業務を推進しています。新しいアイデアや提案を歓迎する風土があり、若手でも積極的に新規事業企画に参加できる環境です。また、定期的な勉強会や事例共有会を通じて、メンバー全員のスキル向上と知識共有を図っています。

■選考スケジュール

書類選考	応募から1週間以内に結果通知
1次面接	人事担当者との面接（30分程度・オンライン可）
2次面接	配属予定部署管理職との面接（45分程度・営業ロールプレイあり）
最終面接	役員面接（30分程度・経営方針説明を含む）
内定通知	最終面接から1週間以内・条件面談後に正式内定

■お問い合わせ

採用に関するご質問・ご相談は、以下までお気軽にお問い合わせください。  
担当：キャリアサポート部 田村一郎・森田さくら  
Email: career-support@professional-partners.co.jp  
Tel: 03-1234-5678（平日 9:00-18:00）  
※選考結果に関するお問い合わせはご遠慮ください。結果は書面にてご連絡いたします。