**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、株式会社●●に入社。ツアーコンダクターとしてツアー打ち合わせやバスツアー、修学旅行の添乗業務等に従事しておりました。その後、新たな環境の中でよりキャリアの幅を広げたいという思いから株式会社▲▲へ転職。不動産賃貸仲介営業を経験いたしました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2018年6月　　株式会社●●（契約社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：一般労働者派遣、有料職業紹介事業(旅行業界、添乗業界の人材派遣)

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2018年6月 | ツアーコンダクター【主な業務】・ツアーの企画、打ち合わせ・ツアースケジュールの調整、管理・バスツアーや学生旅行等への添乗業務【工夫点】ツアー円滑にスケジュール通り進めるため、観光名所を回る順番や渋滞状況等を事前に　把握し、当日の状況に合わせて臨機応変に対応。 |

■2018年9月～2019年7月　　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：不動産の賃貸、売買仲介業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 2017年4月～現在 | ○○店配属【主な業務】・お客様への物件紹介、提案・各種契約手続き・管理業者との管理業務打ち合わせ【工夫点】お客様の希望を正確に把握するため深くヒアリングを実施。その上で最適な提案やプラスアルファの提案を常に意識していた。 |

**［資格］**

普通自動車免許　取得（●年●月取得）

サービス接遇実務検定　準１級取得（●年●月取得）

世界遺産検定　3級取得（●年●月取得）

3級ワープロ技師　取得（●年●月取得）

国内旅程管理主任者資格 取得（●年●月取得）

オープンウォーターダイバー取得（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】対人折衷力**

これまでのツアーコンダクター業や不動産営業を通じて、対人折衷力を身につけました。

お客様に信頼していただくために常に明るく、丁寧な接客を心がけ、相手の立場になってじっくりお話を聞くことでクライアントのニーズをくみ取り、適切な接客、営業活動ができるようになりました。

**【２】目標を達成する力**

不動産営業の中で、営業として日々の売り上げを考え、目標を立てながら行動することを心掛けていました。

お客様からの反響があった際、お問い合わせいただいたお客様に確実に契約していただけるよう丁寧な接客はもちろん、契約していただくためにはどうすべきかを考え、目標達成のため常に意識して行動しておりました。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上