**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

旅行業の営業を6年経験。直近の2社で売り上げが社内1位の成績を収める。現職では東京営業所の立ち上げに携わり、運営から人材育成まで幅広い業務を行う。東京営業所の立ち上げにより、経常利益を－470％の赤字から＋44％のV字回復を果たす。

**［職務経歴］**

■2017年5月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：旅行業法に基づく旅行業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年5月  ～  現在 | 東京営業所  [担当業務]  　営業（新規・既存顧客）、手配、添乗業務、仕入れ交渉、  　見積作成（国内外）、打合せ、人事、新規事業計画  集客用ホームページ運営、人材育成、売上管理  [役職]チーフマネージャー  最大5名のマネジメントを行う。  プレイングマネージャーとして営業と管理の双方を兼務  [ポイント]  ・新規成約率34％（平均12％）で社内1位。  ・過去最高売上高を更新し、部署全体の約40％を占める。  ・新規事業計画の発案・進行（現在進行中） |

■2014年2月～2017年3月　株式会社▲▲　（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：日本全国の貸切バス、観光バス、タクシー、レンタカー等の手配

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年2月  ～  2017年3月 | ネット販促部配属  [概要]  お問い合わせをいただいたお客様（主に法人）に対し、ヒアリング、行程と見積書の提案を行う。  [担当業務]  　新規営業、既存顧客営業、手配事務、添乗業務、電話対応、来客対応、海外からの問い合わせ対応  [ポイント]  ・1年目から新規成約率25％で全先輩より多く受注する。  ・2年目で純利益社内1位、顧客満足度100％で社内1位で表彰を受ける。  ・インサイド・アウトサイドセールス |

■2014年2月～2017年3月　株式会社■■　（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ヨーロッパ中心の個人旅行の提供を行う

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年7月～2014年1月 | 営業部配属  [概要]  ヨーロッパ個人旅行の専門会社で、お問い合わせをいただいたお客様にご提案を行う。  [担当業務]  　新規営業、手配、添乗業務、来客・電話対応、受注報告書作成  [ポイント]  ・入社1か月の試用期間より受注する。  ・会社が閉業するまでの5ヵ月で成績を伸ばし、最終月は全体の40％を占める受注数をあげる。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●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]**

私の強みは対人力です。旅行といっても、予算、行先、やりたいこと、目的などお客様の要望は千差万別。お客様とお電話はまたは対面、またはメールで十分なコミュニケーションを取って細かい要望や求めていることをくみ取り、お客様に寄り添った提案をすることで成約率1位・売り上げ1位の結果に繋げました。コミュニケーションをとる事が好き、という性格を生かしてスムーズな業務を行いたいと思います。

以上