**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学院を修了後、大阪学芸高等学校に数学科の常勤講師として就職。その後、2019年3月～現在　株式会社▲▲に契約社員として就職。○○劇場等、全国の劇場や特別公演への団体顧客増加を目指すため主に企業、旅行社、学校への営業を行う。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年3月　学校法人●●等学校（常勤講師）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年3月 | 数学科の常勤講師を担当  数学科の常勤講師として従事。  【業務内容】  ・数学の授業  ・広報部として、広報活動（パンフレット作成等）  ・硬式テニス部の顧問活動  **◆実績**  学校のパンフレット作成やオープンスクールの運営に関り、1年間で過去最高数である700名の新入学生を獲得いたしました。パンフレット作成に関する業務ではカメラマンとのスケジュール調整や広告会社とのやりとり、校正業務に関わりました。 |

■2019年3月～現在　株式会社▲▲（契約社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：タレントのマネジメント

◇資本金：1億円　従業員数：868名　設立：1912年4月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年3月  ～  現在 | 法人営業を担当  団体顧客増加を目指すため主に企業、旅行社、学校への営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　50％　　既存営業　50％　※新規開拓手法：紹介営業  【取引顧客】一般企業、旅行社、学校　等　約60社担当  【取引商品】○○劇場等全国の劇場や特別公演への誘致  **◆営業実績**  ・2019年10月度：劇場の貸切公演450万円の大型受注（平均単価：100万円）  **◆ポイント**  ほぼ毎日商談をこなし駆け引きや交渉を経験することで、話を聞く姿勢の大切さ、どの案件にも謙虚に真摯に向き合っていく事の大切さを日々学んでおります。  2020年に入ってからは祇園花月の再建のため、営業部員と共に具体的な目標数字や営業方法を確立いたしました。また劇場営業の仕事以外にも広告営業、パンフレットや広告の校正業務、イベントへのタレントブッキング業務にも関わっております。またアジアへの販路拡大のため台湾担当になり、台湾で開催された旅行博覧会に2回参加し、その準備から帰国後のまとめまでの業務を中心となって進めました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード（書式設定、目次設定、ヘッダーフッター設定、グラフ挿入など）

・エクセル（SUM関数など）

・パワーポイント（プレゼン資料作成経験（アニメーション、マスタ、Word/Excelの活用など））

**[自己ＰＲ]**

**【１】提案スキル**

真摯に顧客と向き合い、長期的な関係が築けるよう努めています。まずは先方のお話をよく聞きニーズをくみ取り、そのニーズを満たすことができるようなものを提案していけるよう試行錯誤しております。その場で提案できない場合は一旦持ち帰り、上司や同僚に相談することでより良いアイデアが生まれることも多いです。また競合他社の情報も調べ、より魅力的に感じてもらえたり独創性のある提案を出来るよう心がけております。

**【２】マネジメントスキル**

昨年２度開催された台湾旅行博では、参加の申込み、ブースの申込み、ステージ利用の申込み、ブースの装飾やステージで流す音源や動画の準備、当日配布する資料やグッズの準備、タレントのブッキングと台本の作成、帰国後のまとめまですべてを１人で担当し、会社のアジアへの販路拡大に貢献いたしました。

**【３】 コミュニケーションスキル**

社内や取引先には「話しやすい」と言ってくださる方が多いです。また上司への報告・連絡・相談をとても大切にしてきました。トラブルが発生し解決が手遅れになってしまってはいけないので、会議の場以外でも上司と話し、すぐに対応できるようにしております。また営業部員だけでなく他部署の方にも挨拶などすることで、仕事が一緒になる際に困らないよう心がけております。特に劇場の方とは積極的に話すようにしており、最もお客様に喜んでもらえるようなサービスを一緒に考えたり、劇場も巻き込んでお客様の要望に応えていく事もあります。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上