**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。▲▲に対する旅行プランの提案を行う会社にて、営業職として従事。パッケージツアーの

提案だけではなく、お客様のニーズに合わせたツアーの企画立案、各種手配、当日の添乗に至るまで全て一気通貫で担当することに

より、顧客満足度を高め、営業実績に繋げてまいりました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2020年3月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：▲▲券代売、国内航空会社代理店

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2020年3月 | ●●支店に配属　営業職として従事  配属後は営業職として、▲▲グループに対する旅行プランの提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業 90％　新規営業　10％  【取引顧客】▲▲グループ20支店、および周辺関連企業  【担当エリア】●●県●●市エリア  【取扱商品】 各種旅行プラン（団体旅行、個人旅行）  【担当業務】  ・既存顧客への提案営業  ・旅行参加者への個人旅行提案  ・旅行企画業務（見積作成から提案まで一気通貫で担当）  ・添乗および手配業務  **◆実績**  ・2017年度：年間売上実績　9,600万円  ・2018年度：年間売上実績　1億1,160万円  ・2019年度：年間売上実績　8,800万円  ※2019年度はコロナウイルスによる団体旅行キャンセルに伴い、大幅に売上が減少しました。  **◆ポイント**  営業として実績を残すにあたり、何よりも顧客との関係構築を大切にしました。提案先が▲▲となり、実際に  旅行を楽しまれるのは▲▲組合員の方のため、出来る限り▲▲各支店に訪問し、顔と名前を覚えてもらうように  しました。その結果、各支店からたくさんの引き合いをいただくことができ、2年目には1億円を超える実績を  残すことが出来ました。  また、パッケージツアーを提案するだけではなく、ツアーの企画立案から提案、当日の添乗および手配に  関しましても全て一気通貫で担当することにより、お客様に寄り添い、思い出に残るような旅行プランを提案  するように心がけました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2016年10月取得）

・日商簿記検定3級（2016年10月取得）

・国内旅行業務管理者（2016年10月取得）

・国内旅程主任ツアコンダクター（2017年4月取得）

・一般旅程主任ツアコンダクター（2017年4月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルではありますが、一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

現職では旅行プランの企画立案から始まり、提案、各種手配、添乗までの一連の業務を経験しております。お客様が▲▲組合員であり、

地域性が非常に強いこともありましたので、とにかくフットワーク軽く行動し、顔と名前を覚えていただくようにしました。それから具体的な

旅行プランの提案を行い、当日の添乗も務めることによってお客様満足度を高めた結果、翌年のリピートに繋げることが出来ました。

また、現在はコロナウイルスにより団体旅行のキャンセルが相次ぎ、苦しい状況ではありますが、お客様とギリギリまで打ち合わせを行い、

出来る限りキャンセルではなく延期にしていただけるよう、交渉を行っております。

こうした営業経験を活かし、貴社におきましてもマルチタスクで活躍し、成果を残せる人間になりたいと考えております。さらに顧客満足度を追求することにより、本当にお客様のお役立ちが出来る仕事がしたいと思います。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上