**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