**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社。営業として、海外の旅行会社へ訪問し、日本に来る旅行者のホテル、バスなど多岐にわたる手配を行うサービスの提案営業に従事。さらに、営業活動に並行して、既存の旅行会社への企画発案業務にも従事する。営業成績では単月粗利益トップを2度獲得（営業担当約60名中）する等、実績を残す。

**［職務経歴］**

■2017年3月〜2019年5月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：訪日旅行事業、ホテルマネジメント事業

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年3月  〜  2019年5月 | 訪日旅行事業本部にて営業を担当  営業として、海外の旅行会社へ訪問し、提案営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】タイ、カンボジア  【取引顧客】現地の旅行会社　約15社担当  【取引商品】訪日旅行パッケージ  **◆営業実績**  ・単月粗利益トップを2度獲得（営業担当約60名中）  ・2018年度第三四半期粗利益トップを獲得  **◆工夫した点**  ・高単価の案件を受注するために、ターゲット顧客を工夫する  ・現地まで足を運び、信頼関係を構築する  ・クイックレスポンスを徹底する |

**［英語スキル］**

・英語スキル：中級（日常会話可）

・TOEIC：700点

・FCE (First Certificate in English)

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】人が周りに集まります**

私は昔から自然と周りに人が集まります。その人たちに沢山お世話になり今の自分があると思っております。 自分の周りの人を巻き込んで（もしくは自分単体で）アクションするという事も前職では経験しました。 代表的な具体例ですと、2018年度年末飛行機チャーター案件を企画し、 受注（全席完売）まで果たしました。

**【２】愚直で積極的な姿勢**

人と接することが得意と考えており、 何事にも積極的に取り組むことが強みです。営業においてのコミュニケーションや業務に 躊躇うことなく、愚直にこなします。 入社初年度の新規開拓打電、海外現地での飛び込み営業、短期駐在やチャーターなどの大型案件など、 任せられたことは最後までこなしてきました。

今まで、成果を残すよう努力してまいりました。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