**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして2年間、●●の営業職として、●●県内の企業様への営業を行っておりました。主な業務内容としては、社員旅行のヒアリング、企画、手配、添乗業務、精算業務などです。

**■職務経歴**

□2019年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：旅行事業における法人分野担当（社員旅行の企画販売、法人サービスの展開）

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月 東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  ～  現在まで | 法人営業本部第二エリア営業グループ●●営業所 |
| ●●県内の企業様に対して、社員旅行、MICE、その他法人サービスの提案、企画、販売、添乗業務。  【営業スタイル】既存顧客60%、新規顧客40%  【担当地域】●●全域  【取引顧客】県内大手建築会社、カーディーラー、医療法人様含め数百社。  【取扱商品】企画旅行、MICEコンテンツ、法人サービス  【実績】39期本部長賞優秀賞（新人賞）獲得（同期新人約100名中1位）　売上目標1000万円、実績1200万円、対比120％  【ポイント】昨年は新卒だったこともあり、とにかくがむしゃらに1つ1つの案件獲得に動いた。なかなか案件がないときに様々な企業様への飛び込みも行った。 |
| 所長以下メンバー5名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

国内外問わずに旅行の経験が豊富にあるので、お客様に対しての提案がスムーズでした。また、商品を売るという目的ではなく、お客様と信頼関係を深めるために何度も足を運びました。

**■資格**

・総合旅程管理主任者 (2019年10月)

**■語学**

・英語

ビジネス使用経験：2年　(e-mailでのやりとり)

**■PCスキル**

■Excel・表/グラフの挿入・活用・四則演算・セル・シートの設定・関数類の理解・活用■Word・文章作成・図表／グラフの挿入・活用■PowerPoint・プレゼンテーション資料作成・アニメーションの活用

**■自己ＰＲ**

私の強みは、コミュニケーション能力と主体性です。学生時代から人と話すことが好きでしたが、営業の仕事をしていくうちにさらに力が磨かれたと思います。自ら話してくださるお客様と、自身の話を全くしないお客様では、話しの受け取り方が全く違うので、パーソナルスペースを意識しながら、相手によって話し方、話す内容、ペースを考えて営業することが出来ます。お客様や先輩方には懐に入るのがうまいと褒めていただけております。主体性については、年次が下の立場でありますがどんどん率先して新規事業を社内へ提案、実現していくことが挙げられます。コロナウイルスで元来の旅行がなかなか開催しにくくなってしまったので、オンライン旅行・視察や地方創生事業、ワーケーション事業の展開をエリアで自ら手を挙げ担当いたしました。上司に与えられた仕事だけでなく、自ら考え行動に移すことができる主体性は私の強みです。

今後は旅行の営業だけでなく、お客様と一緒に笑顔になれるものを創り上げていきます。

以上