**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、●●へ入社し、●●制作部で半年間ライブの運営に従事して参りました。その後演劇公演を主軸に置く▲▲へと本配属となり、様々な公演でのチケット販売、運営、キャストの移動担当や公演担当を務め、昨年9月2公演で300万程の売り上げを記録しました。12月公演では、コロナ禍の中、1,000万以上の売り上げを上げることに成功しました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（株式会社▲▲）（正社員）

◇事業内容：演劇公演の企画、運営、チケット販売、公演実施にあたっての各種手配

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～現在 | 2019年4月～2019年9月  【業務内容】  ●●にてライブ公演の現場運営を主軸に行う。会社内の全公演の消防申請や道路通行許可申請を作成、提出を行う。公演実施にあたっての備品、人員手配。  【実績】　2019年度　　半年間ではあるが10公演の現場運営に携わった。  現場運営をたくさん経験したことにより後の演劇部署でも異動後すぐに現場担当に任命して頂いた。  2019年9月～現在  【業務内容】  半年間の研修を経てサンライズプロモーション大阪に配属。演劇公演の公演担当、現場担当を経験。公演担当は、チケットを完売出来る様にスケジュール、プロモーションを考える。  マネージメント公演（期間:2020年9月）  【公演数】　2本  【実績】　　300万円程  買い取り公演（期間:2020年12月）  【公演数】　1本  【実績】　　1000万円程  同期入社の中で公演担当を経験しているのは私のみで、他部署では3～5年目の方々が行っている業務。特に今年はコロナ禍の影響で公演数は激減しており、実施した公演に関しても思っているようにチケットが売れない、運営面での感染症対策に費用がかかる中12月の担当公演はチケット完売、暫定ではあるが、1,000万の売上を計上した。 |

**［資格］**

・普通自動車免許

・損害保険募集人

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル

**【自己ＰＲ】**

**【効率的な業務遂行力】**

公演担当を経験したことにより、現場、チケット周り、手配周り全てに置いての責任を自分が背負うことになるので、1つ1つの業務に責任感を持って取り組む事はもちろんですが、同時進行でいかに効率よく正確に業務をこなせるか考える力が付きました。

**【臨機応変な対応力】**

公演の現場を運営するにあたって、イレギュラーなトラブルが起こるのは付き物なので、いかに臨機応変に対応が出来るかが非常に重要です。事前に様々なシュチュエーションを想定し、対処することを考え現場に入る事を心掛けておく事で、大きな問題が起きた時も落ち着いて対応する事が出来ました。

**【顧客の信頼を裏切らない、達成意欲】**

公演時の見切れ席やPA席は先方が決めます。1枚でもより多くチケットを売るために会場入り後にどれだけ開放できるか交渉を行っていきます。見切れ席に関しては事前に交渉をして了承を頂ければ前売りで販売出来る事もあります。交渉をした事があると言うのも自分の強みです。

今まで運営として、成果を残すよう努力してまいりました。貴社での業務においても、何を求められているかを考え自ら学んでいく姿勢をもって、活気の源となれる人材でありたいと思います。これまでの経験を活かし、貴社におきましても実績を残せるように覚悟を持って努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上