**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

|  |
| --- |
| **■職務経歴**●●株式会社にて新卒670名の中から10名を対象に1年間の観光産業ビジネスモデル研修を行いました。その後、株式会社▲▲にてアルバイト採用と新規イベント運営に約6ヵ月、団体旅行の法人営業に約3年6ヵ月従事しております。その他、2019年11月に新規営業部署4名で立ち上げ、所長補佐という立場で後輩の指導と数字の積み上げに貢献しております。**■職務経歴****株式会社**▲▲◇事業内容：旅行業　◇資本金：○○百万円　◇従業員数：○○名 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年4月　～2015年4月 | 旅行カウンターセールス【業務内容】旅行代理店。BtoC型カウンターセールス。お客様のニーズ聞き取り、商品提案を行う。専任担当者制で成約後もお客様と近い関係での旅程管理、サポートを行う。【営業スタイル】　新規顧客80％、既存顧客20％【担当地域】大阪【実績】在籍2週間の為目立った数字はないが、配属2日目に初めての成約を頂く。新卒としては初めての成約であった。 |
| 2015年5月　～2016年4月　　出向 | ●●株式会社（出向）【概要】◇事業内容：パーク事業、ホテル＆リゾート事業、レストラン事業、物販事業、発電・売電等エネルギー関連事業イベント企画、店舗経営、ホテルサービス、物販、サービス業◇資本金：15億円　◇従業員数：1,347名【出向内容】新卒670人の内10名が参加できる●●社長企画研修で、3か月に一度役員面談でどのような事を学び成長するかの方向性を決め様々な事業、ビジネスモデルを体験する研修企画1.【小売業】総合物販店（2015年5月～6月） ⇒園内最大売上店舗での小売店にて勤務 ※主業務：売場作り、商品POP作成 【実績】GW期間に屋台を出店。原価￥80-程度で仕入れたかまぼこを￥300-で販売し、1日最大500個を売り￥150,000-の売上が立った。粗利￥110,000-で人員は2名で行っていた為、営業利益は￥90,000-程度。上記の経験により、モノを仕入れて付加価値を付け販売するということを実体験で学んだ。【ポイント】いかに目の前にある商品をお客様の目・耳・頭・心に届けるか。お客様はモノが高価であろうが安価であろうが納得しないと購入しない。売りたい「モノ」の良さを端的かつ明確にお伝えすること。2.【ホテル・レストランサービス事業】（ベル、フロント、レストランサービス　2015年7月～2015年9月） ⇒園内ホテルにて上記業務を行う ※主業務：サービス、お客様対応 【実績】8月13日～15日のお盆期間のピーク時にお客様から3通のお褒めのお手紙を頂きました。ホテルスタッフでは1番の数字です。【ポイント】とても小さなことから感動は生まれる。業務内で心がけていたことは「一度接客したゲストの顔と名前を一度で覚え、2回目お会いした時から名前でお呼びすることを意識する」ということ。お客様が感動されるポイントは十人十色である為、お客様の同伴者、旅行目的、今回のご旅行の主役はだれかなど様々なことを観察し瞬時に求めている「モノ・コト」を提供できるサービスを行うこと。 3.【アトラクション施設・イベント運営】（2015年10月～2016年12月） ⇒園内アトラクション施設の利用者数増加企画 ※主業務：接客、イベント運営 【実績】待ち時間短縮による施設利用者数の増加。お客様5段階評価満足度アンケートでの0.5ポイントUP。【ポイント】日々のルーティンワークの中で新しい変化を起こすこと。毎日行っている業務は主観的に見れば日々のルーティーンであるが、お客様目線で見れば初めての体験である。毎日、新しい気持ちでお客様との出会いを大切にし、旅行の1ページになるような時間に変化させることが大切である。4.【店舗経営、イベント企画】（2016年1月～2016年4月） ⇒園内赤字店舗での黒字化経営企画、シーズンイベント企画 ※主業務：店舗営業、企画 【実績】3月度黒字化。園内初めてのイースター祭、フリーマーケットの開催。 【ポイント】セールスするセグメント分けを行いメインターゲットに響く企画実現。今ある素材をどう活かし、どのようにすれば弱点をセールスポイントに変換できるかを考えながら企画し、新しいことを消費者に提供すること。他ではできない体験をコンセプトにお客様への周知を行いました。 |
| 2016年5月～現在 | 株式会社▲▲帰属（2016年5月～現在） 1.【採用人事部】新卒採用、アルバイト採用（2016年5月～9月） ⇒大阪城でのイベント開催のためのアルバイト採用、現場運営 ※主業務：アルバイト面接、現場人員シフト管理、現場運営 【概要】●●株式会社主催のイベントで初の大阪城でのプールイベント。そこで一緒に盛り上げてくれる仲間の採用活動から業務にあたりました。その後、採用したアルバイトのパートナー、●●スタッフ、エイチ・アイ・エススタッフの現場シフト管理を行い、ひと夏のイベントを成功させました。【実績】開催期間：7月16日～8月31日総売額：4億円 動員数：15万人2.【法人旅行営業部】社員旅行、団体旅行の営業（2016年10月～2017年11月）⇒企業様の社員旅行、報奨旅行など団体旅行の営業※主業務：法人企画営業（新規開拓・既存営業）　【実績】在籍13ヶ月ではございますが毎月の目標予算達成3.【法人旅行営業部】団体企画手配（国内旅行セクション）（2017年12月～2018年11月）⇒団体国内旅行商品の企画造成、手配※主業務：営業担当がやり取りしている取引先様の「企画立案」「商品造成」「受注後の手配」「送り出し」【実績】国内旅行、主に「北海道」「九州」方面を担当させて頂▲▲でも国内旅行の取扱がしているのだとお客様に認識していただけるとともに、国内旅行を専門に扱う法人営業セクションを立ち上げることができました。4.【法人旅行営業部】社員旅行、団体旅行の営業（2018年12月～現在）※主業務：法人企画営業（新規開拓・既存営業）　【実績】年間目標予算達成※同時並行業務：全国横断プロジェクト（イベントセクション）現在、▲▲では全国のフラダンスを愛する人たちを応援する事務局を（日本全国横断イベントプロジェクト）立ち上げております。その一員として普段の法人営業と並行しながら業務を行っておりました。具体的な業務は各地区のフラダンス教室の先生（社長）と関係を持ちつつ、年1回ハワイでのフラダンス発表会イベントの主催（https://www.his-j.com/kanto/corp/group/event/ehulamai/）、日本各地でのフラダンス発表会の主催を行っております。内容としては全国各地からフラダンス教室が集まり、3日間様々なステージでフラダンスを踊るというのが趣旨のツアーになります。【実績】私は2019年度から前任より引継ぎ、2020年2月で10周年を迎え過去最高の集客を達成することができました。日本全国の集客数400名程度、内関西からの参加者80名程度。（※前年比140％）数字としてもより多くの集客があり成果が残せましたが、参加者からのアンケートや現地でのお褒めのお声を頂いたことが私にとっての一番の成果となりました。一番心に残ったお客様からお声を紹介いたします。「4年ぶりに参加しましたが今まで参加した中で1番のイベントになったと実感しました。なぜそう思ったのかというと、最終日全参加者が集うパーティのフィナーレで、自然と全員で手を取り合って踊りだしたのが感動的で今でも目に焼き付いているということでした。」実際、私もこんなにも多くの人たちが初めて会った人たちと手を取り合って心を通わせることができるのだと実感し感動したことを今でも思い出します。 |

**■自己PR**

**＜想像を超える＞**

お客様と作り上げる提案を心掛けております。駆け出しの頃は数字を積み上げたい一心で会社のお勧めや、競合他社より安価で提供できる提案ばかりしておりました。成績が思うようにならない時、「心の底から満足できる旅行とは何か」と自問することがありました。そこで、1度目の提案では必ず「高価だけれども要望をすべて叶えるプラン」を盛り込むようにいたしました。その結果、お客様も自分でも気が付いていない要望を引き出せるようになりお客様の想像を超える提案ができるようになり、安定して成績を残せるようになりました。

**＜人を巻き込む＞**

高校3年生の2月に母が病気で右半身不随と言語障害を持った障害者になってしまいました。それから家庭のことは3人兄弟の長男である自分がしっかりと責任を持つと決めました。しかし、家族は母が病気になったことで心を病んでしまい家族から笑顔がなくなりました。そこで、家族に笑顔を取り戻すために毎日10分間一人一人と話す時間を作り、自ら家事を率先して取り組む姿勢を見せました。それは、自分が家族の中心となることで少しでも家で笑っていられる空間を作ろうと考えたからです。その結果、現在では家族全員が笑いあって過ごせるようになり、だれから見ても笑顔の絶えない硬い絆で結ばれた家族だと誇ることができます。この経験をしたことで、自分の行動に責任を持つことの大切さを学び、どのような逆境に立たされたとしても下を向くことなく人を巻き込んで前を向いていく行動力が身に付きました。

今までの経験、そして上記の2点の強みをいかし、御社の一員として全力で力を発揮し、成長していきたいと思っております。ぜひ一度面接の機会を頂き、お会いさせて頂ければと存じます。

以上