**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

* **職務要約**

旅行関係の専門学校を卒業後、現職の株式会社●●に入社し、旅行を顧客に提案する営業として新規での顧客開拓に従事してきました。顧客に対し、旅行を企画し、実際に同行する添乗業務、旅行後の精算などの一貫の業務に携わってまいりました。顧客と長期的な信頼関係を構築する事で、「拡販」および「紹介による新規受注」を得る営業スタイルで成果をあげてきました。

* **職務経歴**

**株式会社 ●●**（　2018年3月　～　現在）

　事業内容：

　資本金：○○万円　　売上高：○○億円（○○年　○○月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年3月～現在 | 東京本社営業部 |
| 団体、個人、社員旅行、研修旅行の立案、提案、実施。営業スタイル：既存顧客20%、新規開拓80％●取扱商品：国内旅行、海外旅行●担当顧客：埼玉、東京、千葉を中心とした中小企業、御一行様。●実績：2018年度　目標500万円　/実績600万円　 /達成率 120％（営業平均達成率80％）　　　　　2019年度 目標2000万円　/実績2500万円/達成率 125％（営業平均達成率80％）　　　　　2020年度　目標500万円　/実績350万円　/達成率 70％（営業平均達成率20％）　　　　　※2020年についてはコロナウイルスの影響で全社で目標、実績共に大幅減。●セールスポイント：新規顧客開拓の為、参考資料にて提案し貪欲に営業しました。既存顧客には、再度受給を受ける為、定期的に訪問し信頼関係を構築してきました。 |

* **活かせる経験・知識・技術**

●顧客との信頼関係構築力

情報提供や顧客状況の把握を徹底し行い顧客との信頼関係構築を行いました。顧客の旅行に同行する添乗業務では、必要に応じて趣味の話や雑談等を取り入れることで、新規の顧客とも早い段階で信頼関係を築く事ができました。その結果、収集した情報を基に、顧客のニーズに合わせた旅行を提案する事で、新規獲得の数・短期間獲得の面で結果を出す事ができました。

　　**●企画・実行力**

入社したての頃、自ら顧客を増やす事に苦労致しました。そういった状況の中で顧客のニーズを考えそれに見合った営業をする事を心がけました。顧客の手元に残る様、情報収集をして案内チラシやパンフレットを作成し、配布する事で顧客の反応に変化がある事が実感できました。この取り組みにより顧客を増やす事に成功し、成果を上げるに繋げる事ができました。

**●コミュニケーション能力**

新規顧客を獲得する事でまず大事になることが顧客に顔を覚えてもらう事だと考えます。その為に、可能性がある顧客には定期的に訪問し顧客のニーズを聞き出す事を心掛けました。ニーズに見合った参考資料等を提案する事で旅行企画の際は声をかけて頂き、顧客獲得に繋げる事ができました。

* **資格・スキル**

Word（文書作成、表の挿入）

Excel（表計算、グラフ作成）

PowerPoint（スライド作成、企画書作成、アニメーション）

普通自動車運転免許（2016年8月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私が営業を行う上で大切にしていることは『顧客を感動させること』です。そのためにはまず、顧客の課題を徹底的にヒアリングし、ニーズを深く把握することが不可欠だと考えています。その上で、課題の解決に向けて自社が持つ強み・サービスを組み合わせ、提案を行うことで顧客からの信頼を得てきました。もちろん、事前の打ち合わせや実際に同行する添乗業務では旅行がスムーズに進む様、顧客をサポートし、アフターフォローを実施しています。

既存顧客には、定期的に訪問し、旅行企画して頂く為に、新しい情報の提供する事を心掛け長期的な顧客の獲得に成功する事ができました。

今後はより専門性の高い知識が必要とされますが、これまでの経験で得た、「ヒアリング力」「信頼関係構築力」を活かし、貴社に貢献したいと考えています。

以上