**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●●に新卒入社。東京第１教育旅行支店に配属され公立中学校を担当する。担当校に対し教育旅行（主に修学旅行）の提案と、より生徒様にとって実りある修学旅行となるよう先生方と細かな打合せをし、実施をしている。企画・提案から打合せ、実施（添乗含む）、精算まで一貫して業務に取り組む。

**［職務経歴］**

**勤務先名：**●●**株式会社（勤務期間：2020年4月〜現在）**

◇事業内容：旅行業
国内・海外旅行、訪日外国人向けの企画・販売、運営事業、および、一般団体、教育旅行やイベント・コンベンションなどの企画・販売・運営事業、 個人旅行の商品企画、店頭販売など

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月～現在 | 東京第1教育旅行支店にて公立中学校の営業を担当東京都23区内の公立中学校を22校担当担当校の既存顧客を対象にルートセールスを行い、主に修学旅行や校外学習を提案、実施。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：ルート営業【担当地域】東京都23区【取引顧客】1学年50名〜290名の小〜大規模校含め22校担当【取引商品】教育旅行、保険など旅行付帯商品**◆営業実績**・2020年度：年間契約人数 1,051名（目標達成率175％）　・2021年度：年間契約人数 1,275名（目標達成率94％）　**◆工夫した点**1年目の際は新卒入社で実施の経験がないため、顧客先に足繁く通い、学校様の細かな要望を丁寧にヒアリングした結果、学校様よりご期待いただき契約獲得に繋がりました。2年目はコロナ禍において修学旅行の実施自体が中止・延期・方面変更となりました。繁忙期と新規契約の時期が重なっていたため、より効率の良い営業を行うよう心がけました。3学年の修学旅行の打合せの際に、新規契約を結ぶ対象の1学年の先生にアプローチをし、 人数の多い学校を重点的にセールスを行いました。また、3学年の実施を粘り強く丁寧に行うことによって 学校様より評価をしていただき、次の新規契約に繋げました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2017年3月取得）

・国内旅行業務取扱管理者(2017年11月取得)

**［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】信頼関係を軸にお客様に寄り添った提案営業スタイル**

これまで社内で顧客と関係機関に一番近い存在である営業担当として、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上でお客様によりご満足していただけるよう細かく打ち合わせをし、コロナ禍において修学旅行を実施。その結果、評価アンケートでは高評価を頂き次の契約も是非この人にお願いしたいと言っていただきました。

今までお客様に寄り添う営業として、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