**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●●に入社をし、カウンターセールスとして従事。ご来店を頂いたお客様へ旅行のご提案をしておりました。入社した年には中部エリアにおいて新卒40名中1位、その後も安定的に実績を残すことができました。現在はコロナウイルスの影響で株式会社●●に籍を置きながらPCデポで業務を行っております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：旅行事業、ホテル事業、

◇資本金：○億○○万○○円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月○○日　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | ●●営業所 配属【担当業務】・お客様のご希望に合わせたご旅行の提案※ご来店をされてからの反響営業・手配業務・ご出発までのフォロー**◆営業実績**・2018年 中部エリア新卒社員内で40名中1位を獲得（予約獲得数、売上高、送客人数）・2019年1月、2020年1月繁忙期実績：予約件数100件、送客数220名達成・2年連続年間送客数、予約数の達成・成約率60％※初回で成約できない場合、粘り強く追いかけをして成約に繋げ、成約率を伸ばしました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2019年2月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

旅行はお客様の一生の思い出になる大切なものであり、平和に繋がる産業だと思っております。お客様の人生の一部をお任せ頂くことに責任を持ち、ヒアリングをし、お客様に合うものは勿論のこと、より良い体験が旅先で出来るよう自分自身の経験を生かし提案をして参りました。旅行は娯楽でもありますが、新しい学びの場でもあると考えています。旅先でどんな体験が出来るか、どんな景色が見られるのか考えお客様の人生がより豊かになるよう意識して業務に臨んでいました。

ご来店されたお客様への積極的なお声がけ、ご出発までのケア、ご帰国後のフォローをこまめに行いお客様に次回も利用したいと思って頂けるよう努めてきました。その結果、次もお願いしたいと何度もお越し下さるお客様が多くいらっしゃり自分にとってとても貴重な経験となったと感じています。

また、多くのお客様と関わっていく中でお客様から学ばせて頂く機会も多く自分自身の経験と合わせてより自らが成長できる様になりました。

上記の経験と強みを生かし、貴社にて早期に活躍できるよう精一杯努めて参ります。ぜひ面接の機会をいただけますと幸いです。 何卒宜しくお願い致します。

以上