**職　務　経　歴　書**

××××年×月×日現在

氏名：○○　○○

**－職務経歴　概略－**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 20\*\*年 \*月 | ～ | 20\*\*年 \*月 | 株式会社 ○○ツアーズ　関東営業部 |
| 20\*\*年 \*月 | ～ |  | 同社　法人営業部 |
|  |  |  | 現在に至る |

**－職務経歴－**

■20××年×月～現在

**株式会社 ○○ツアーズ**

　【事業内容：旅行代理業、出版業、海外旅行保険代理業／資本金：○億円／売上高：△億円／従業員：×名】

|  |  |
| --- | --- |
| 20\*\*年 \*月　　～20\*\*年 \*月（6ヶ月） | **本部に所属**＜業務内容＞・新人研修（渋谷区、新宿区の営業所でのカウンター営業業務）店舗でのお客様対応、電話応対（予約・問い合わせ）国内・海外旅行の交通、宿泊の手配店内のPOPやチラシの作成 |
| 20\*\*年 \*月　　～20\*\*年 \*月（×年×ヶ月） | **関東営業部　品川営業所に配属**＜業務内容＞・一般法人企業・団体などへの旅行・旅行関連商品の販売【担当エリア】北品川・南品川・大崎・東五反田・西五反田【営業スタイル】新規顧客開拓、既存顧客への再開拓　＜営業実績＞20\*\*年度：個人売上 1,000万円（目標達成率 100％）　年間商談件数\*\*\*件20\*\*年度：個人売上 2,000万円（目標達成率 137％）　年間商談件数\*\*\*件20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　年間商談件数\*\*\*件20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　年間商談件数\*\*\*件・既存顧客の再受注率が200\*\*年度に\*\*％に達し、営業上位者として社内表彰。 |
| 20\*\*年 \*月　　　～　　 現在（×年×ヶ月） | **法人営業部　本部に配属**＜業務内容＞・一般法人企業、団体等に対する旅行ならびに旅行関連商品の企画・提案型営業【担当商品】団体旅行プラン、旅行券・旅行積立プランなどの商品を中心として課題解決型企画【顧客ターゲット】法人企業、文化団体等（業界・規模問わず）総務部門 課長・主任クラス【営業スタイル】新規顧客開拓（70%）／既存顧客への再開拓・深耕（30%）【担当エリア】東京都下＜個人の営業実績＞20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　成約率 \*\*％（社内33位/ 98名）20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　成約率 \*\*％（社内10位/ 98名）20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　成約率 \*\*％（社内10位/103名）20\*\*年度：個人売上 \*\*\*\*\*万円（目標達成率 \*\*\*％）　成約率 \*\*％（社内 \*位/103名）・大手食品メーカーの再開拓で、既存保養所の活用したプランが評価され、周年事業企画への参加やグループ企業の出張・旅行関連を一括で受託するなどの大型受注（20\*\*年度・案件規模1位）を達成しています。 |

**－PCスキル－　　　　　　　　　　　　　　　　　　　－保有資格・スキル－**

|  |  |
| --- | --- |
| 20\*\*年\*\*月 | 普通自動車第一種運転免許　取得 |

・Microsoft Word

・Microsoft Excel

・Microsoft PowerPoint

**－得意分野－**

* 企業の問題解決、福利厚生の充実を図る旅行企画の立案

顧客の担当者に加え、アンケートやイベントを実施するなど多くの社員へのコンタクトの機会を設けて広くニーズを拾い、担当者が気付かなかったような視点を多く盛り込んだ企画を立案することができました。

* 旅行現地調査・分析スキル

顧客満足度の高い企画のために、必ず自身で体験する、徹底した現地調査を実施しました。時には社内のツアープランナーに同行してもらうことで的確な指摘をうけ、そのノウハウを吸収しました。

* 提案書、ツアー説明会資料、報告書などの文書作成スキル

顧客の担当者だけではなく、経営層向け、社員向けといった複数の提案書やパンフレットなど一つの企画でも相手によって、伝え方・伝えるべきポイントが異なることを意識して資料を作り分けていました。地道なアプローチですが、顧客担当者の手間を省いて信頼を得られるうえにプレゼンスキルのアップにつながったと自負しております。

**－自己PR－**

私の強みは、課題抽出やニーズの掘り下げを目的とした顧客への丁寧なヒアリング力と、数名から数百人規模に渡る旅行企画に関するノウハウの豊富さです。現職では、社員旅行の導入による福利厚生の充実化を挙げた営業を行ってきましたが、特に大手企業の多くが既存所有あるいは契約中の保養施設の活用を課題に抱えていることに気づき、保養施設やその周辺への現地調査を含むマーケット調査を実施したうえでの企画を徹底しました。そのことで顧客満足度が高まり、年間売上目標を毎年達成するだけではなく、\*\*％前後の成約率を維持しております。貴社へ入社後、まずはこれまでに培った営業スキルと旅行企画のノウハウを活かし、法人営業部門の即戦力として売上向上に貢献いたします。さらには、若手への営業指導や営業戦略の立案などリーダー、マネージャーとしてのステップアップし、マネジメントにも注力していきたいと考えています。

以上