職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、約●年間旅行代理店への企画営業に従事してまいりました。
主にリゾートウエディングプランの提案を行い、代理店スタッフに向けた自社商品理解のための勉強会の実施や接客指導も行いました。20XX 年 XX 月からグループリーダーに昇格し、新人の育成も行っております。

■得意とする経験・分野・スキル

・代理店やエンドユーザーのニーズに合わせた提案力
・旅行やウエディングプランに関する業務知識
・メンバー10 名のマネジメント経験

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：海外／国内リゾートにおける結婚式の企画／運営事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**営業本部　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**関東営業部** 【担当業務】 提携販売先である旅行代理店に向けて、リゾートウエディングプランの提案や情報提供を行う。自社商品理解のため、代理店スタッフに向けた勉強会実施、接客指導、接客サポート等の業務も担当。 20XX 年 XX 月からはグループリーダーとして新入社員 10 名の指導やマネジメントも行った。 【営業スタイル】 新規営業 20%：反響営業、テレアポによる新規開拓 既存営業 80%：定期的な訪問による企画の提案や情報提供 【担当顧客】 首都圏エリアの旅行代理店を約●店舗担当 【主な取り組み】 ・未契約の店舗に対する訪問や資料送付などについて、迅速な対応を徹底。その結果 200X 年度には新たに●件の店舗から契約をいただくことができた。（昨対比●%） ・代理店スタッフに向けた自社商品の勉強会を年●回実施。自社の社員約●名にも勉強会開催に向けた教育を行った。 【実績】 200X 年度：　売上●万円　（対予算比●%達成） 200X 年度：　売上●万円　（対予算比●%達成） 200X 年度：　売上●万円　（対予算比●%達成） 200X 年度：　関東営業部　個人売上●位（約●名中）	グループリーダー 部下 10 名

■PC スキル/テクニカルスキル

Word、Excel、PowerPoint
普通自動車第一種運転免許（20XX 年 XX 月取得）

■自己 PR

信頼関係構築力

●年間にわたり行ってきた代理店営業では、代理店の課題を一緒に解決できるパートナーとなれるように意識して業務にあたってきました。

短期的な売上に目を向けるのではなく、長期的な目線を持って代理店のためにできることはないかを常に考え、提案を行っております。具体的には代理店に自社商品の魅力を最大限伝えていただけるような勉強会の実施、自社商品のチラシ作成等の業務も行い、実際に代理店の売上にも貢献しました。

そういった積み重ねにより新規受注やリピート受注にもつながり、●年間連続で昨対比を超える売上を達成することができております。

エンドユーザーを意識した提案力

代理店に提案をする際には、「エンドユーザーが何に価値を感じるのか」ということが伝わるように意識し、商材の説明を行ってきました。

ご契約をいただいている代理店には定期的な訪問を徹底し、時には実際に接客のサポートを行うことでエンドユーザーのニーズを把握できるように努めました。エンドユーザーのニーズを汲み取った提案をすることで代理店の売上にも貢献することができ、結果的に商品自体の売上にもつなげることができました。

商品を代理店に売るだけでなく、その先を見据えて提案を行えることが自身の強みであると考えております。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上