

職務経歴書(サンプル)

極力新しい日付で提出する事。日数を経た作成日のままで提出するのはNG

20××年×月×日現在

氏名:山田 太郎

職務要約

一番大切な部分です。下記の点を意識して記載して下さい。

1. 文章の表現力 【・なぜ旅行会社に就職したか・当初の気持ち、感謝の気持ちをストーリー性のある文章で】【・転職経験者は転職理由・何故転職したいのか、を極力流れに矛盾無い様に記載】
 2. ポイントとなる実務経験
 3. 仕事を通じて得たもの(成長したところ)など
 4. 今後の抱負など
- 以上を 300 字程度を目安に

旅行業界への憧れから大学卒業後、旅行会社に入社し、主に海外旅行商品のリテール販売と手配を経験致しました。入社から 2 年間はお客様からのクレームや拘束時間の長さから他業界への転職も考えましたが、周囲のサポートや励ましもあって、仕事の遣り甲斐と楽しさが実感出来るようになり、5 年目には先輩の指導育成も任される立場になりました。その後、リテラーが真に求める商品開発に携わりたいという気持ちが強くなり、ホールセラーに転職致しました。入社後は数多くの旅行会社を対象に企画商品や航空券のホールセール営業に従事し、転職 3 年目には念願の仕入企画課にて商品造成を担当する事が出来ました。同時に管理職に抜擢され、責任者としてサプライヤーとの仕入交渉や新商品の開発、そして部門のマネージメントにも従事して参りました。向後は、取扱規模や方面の格段に多い貴社において、今までの経験を活かし更なる自己成長と共に貴社業への貢献に努めて参る所存ですので宜しくお願い致します。

19××年×月 株式会社ホスピタリティトラベル入社

会社概要

「事業内容」、「資本金」、「従業員数」、「売上高」等を記載しておく事でどのような会社で就業していたかという事が判ります。

株式会社ホスピタリティトラベル

資本金 : ××億円 売上高 : ×××億円

従業員数: ×××名、拠点数: ××箇所

事業内容: 自社ブランド「××」の企画・販売、他社旅行商品の販売/業務渡航の取扱/国内外の航空券および地上手配/国内外団体旅行及び視察旅行の取扱/損害保険代理業、他

職務経歴

主な担当業務について記載。決して「営業・経理」のような職種のための記載をしないよう。多少具体的な仕事内容を記載

19××年×月 株式会社 入社、カウンター営業部 営業1課配属

カウンター接客、電話、WEB 受注による海外旅行商品販売・手配業務を担当する。

主要販売方面: ハワイ、グアム、サイパン、韓国、中国、香港、など

取扱サイト: 自社ホームページ、AB ROAD NET、トラベルコちゃん、YAHOO TRAVEL など

【予約取扱件数】 平均して月××件 / 名

実績は具体的な数字やその期間などを記載。

19××年×月 支店に異動 営業1課 主任に昇進

【予約取扱件数】 平均して月××件 / 名

・役職者はその役割やマネージメント内容、部下の人数や、チーム全体の実績を記載。

【実績】 東日本拠点人数××中、売上成績を東日本地区×位とする。

【チーム実績】 中国 名(前年比 ××%)、韓国 名(前年比 ××%)、香港 名(前年比 ××%)、

タイ 名(前年比 ××%)、合計 名(前年比 ××%)、目標達成率 ××%

既存商品の販売をするだけでなく、お客様へ別商品提案やオプションツアー提案販売を徹底。

営業1課 アジアチーム責任者として販売促進指示や数値管理など部下 5 名のマネージメントに携わる。

空席状況表を作成しチーム内での情報共有化、お客様への即時回答を提案・実施を行い顧客満足向上を図る。

20××年×月 一身上の都合により退職。

転職の経緯に流れを持てる場合は、スキルUPの為や留学の為、新規事業立上げなど理由を記載したほうがより明快地伝わります。

20××年×月 株式会社TJS ツーリスト入社
会社概要

改行や段落などは見やすくすることを心がけ、途中で文章や区切りが途切れな
いように

株式会社TJSツーリスト

資本金 : ××億円

売上高 : ×××億円

従業員数: ×××名、拠点数: ××箇所

事業内容: 航空券のホールセール販売(大韓航空、アジアナ航空、タイ国際航空、ベトナム航空、フィリピン航空、マレーシア航空、他)
海外パッケージツアー(ブランド名)のホールセール販売

20××年×月 本社内支店 営業部 代理店営業課配属(係長職)

営業手法、アプローチ手法など具体的な記載も有効。ただし専門用語に注意し、一般的な言い回しを意識する事

エアオン商品及び企画商品のホールセール営業を担当する。

販売促進の為に、販売代理店への商品説明会・ファミツアーの実施、特別企画商品等の作成。

主要販売方面: 韓国・中国・マレーシア、フィリピン、タイ・ベトナム・カンボジア・ラオス

部下5名に対して数値管理、同行営業などのマネージメント業務も兼務。

【担当代理店数】 約100店舗(既存: 店舗、新規開拓: 店舗)

【個人実績】 売上目標達成率×××%(前年比×××%)、送客目標達成率×××%(前年比×××%)

【部署実績】 売上目標達成率×××%(前年比×××%)、送客目標達成率×××%(前年比×××%)

営業職は個人実績の記載。管理職は部署実績も記載

20××年×月 本社内支店 営業部 仕入企画課に異動、課長(マネージャー)に昇進

航空座席・ホテル仕入及び商品企画(エアオン、パンフレット)造成を担当する。

航空会社・ホテル・ランドオペレーターとの仕入交渉全般を行う。

管理職として部下6名のマネージメント及び広告宣伝費管理を行う。

【担当方面】 タイ・ベトナム・カンボジア・ラオス・フィリピン・マレーシア

【担当航空会社】 タイ国際航空、ベトナム航空、フィリピン航空、マレーシア航空

【年間販売実績】 タイ 名(前年比 ××%)、ベトナム 名(前年比 ××%)、

カンボジア 名(前年比 ××%)、フィリピン 名(前年比 ××%)

マレーシア 名(前年比 ××%)、中国 名(前年比 ××%)、

韓国 名(前年比 ××%)、合計 名(前年比 ××%)、目標達成率 ××%

【年間売上実績】 売上目標達成率×××%(前年比×××%)、送客目標達成率×××%(前年比×××%)

仕入・企画部門の場合は、方面別実績や全体実績を記載。

PC/GDS/旅行会社端末スキル

PC: Word, Excel, Power Point, Publisher, Photo Shop

GDS: AXESS, INFINI, APOLO, WORLD SPAN, AMADEUS

旅行会社端末、他: 旅ネット、旅マル、JR 駅ネット

PCスキルなどの記載。どのような用途で使用していたか
(企画書、プレゼン資料作成など)を記載すると良い

保有資格

総合旅行業務取扱管理者、TOEIC700点、実用英語検定2級、PADI OPEN WATER ライセンス、普通自動車運転免許

国家資格、語学系資格、趣味等で取得した資格(ライセンス)等を記載。資格によつては取得してから履歴に記載できる期限が決まっているものもあります。

自己PR

- [1] 顧客ニーズのヒアリング、掘り下げから各ニーズに合わせた提案を競合他社との比較をしながら、様々な世代の顧客、動機の強弱に対し、購入意思決定までのストーリー展開を組み立てることが出来ます。
- [2] 他社マーケティングを行い、顧客満足を獲得するための商品企画造成、取引先との仕入交渉による優位性のある商品造成を行う経験を持っております。
- [3] 顧客のクレームに対し、誠意を持って対応する事で問題解決する経験を多く積んで参りました。
- [4] リテール営業/ホールセール営業双方を経験して、双方の営業スタイルの確立が出来ました。
- [5] マネージメント経験から人を育てる喜びを学びました。身に付けたスキルをわかりやすく教え、できるまで練習にて落とし込み、結果を出す経験を積んできました。また店舗運営を経験して、経営者の視点にたったマネージメントを学ぶことが出来、今後のキャリア形成に大きく役立てることができると考えております。

どのような能力があり、それを応募先でどのように活かせるかという構成で記載するとインパクトの強い自己PRになる。口語にならないよう、自身の事以外を断言しすぎないように注意すること。

以上