

年 月 日

職務経歴書

氏 名

略歴(記載した方が良いが無くて可)

5行以内程度で、大まかなビジネス経験の内容、経験から学んだこと、今後経験をどう活かしたいか、その他特にPRできる事項を簡潔にまとめる。相手に興味を持たせる大事なセンテンスになるので、何度も見直しましょう！

職歴と内容

1. 1995年4月～1998年3月 株式会社〇〇ツーリスト(例)

[担当業務](例)

法人旅行営業

民間企業の海外出張旅行の営業として、既存契約企業へのルートセールス、新規取引企業の開拓に取り組む。並行して担当企業からの予約依頼を受けて、国際線・ホテル・レンタカーなどの予約業務や渡航手続き、航空券や渡航種類のお届けも行なう。

[実績](例)

- ・退職年度の1年間は、年間2億3千万円の売上、1千800万円の粗利を達成
- ・3年間で約50社(年間売上高1億5千万円)の新規取引企業を開拓

[退職理由](例)

団体旅行や添乗業務など幅広い旅行業実務に携わりたい気持ちが強くなったが、業務渡航の専門旅行会社であったためか取扱業務の拡大には消極的で自由な営業活動ができず転職を決意。

2. 1999年4月～2005年3月 株式会社〇〇トラベル(例)

[担当業務](例)

法人旅行営業及び管理職業務

民間企業及び各省庁や外郭団体の海外出張旅行、各種の視察旅行やインセンティブ旅行の担当営業として、インディビ及び団体旅行の営業として、ルートセールスや新規取引企業の開拓に取り組む。また2002年4月から営業課長に任命され、部下7名の指導育成や同行セールス、関係部署との連携強化、予算作成にも注力する。

[実績](例)

- ・2004年度は、部下7名と共に年間14億8千万円の売上、1億千200万円の粗利を達成。
- ・インセンティブ旅行(海外)では、新規に500名クラスを2本、200～300名クラスを5本、100名クラスを7本獲得し現在も毎年実施されている。
- ・団体旅行について細かな手配ミスが目についたことで、手配部門と双方で進捗状況を共有できる

- システムを作り、以降手配ミスを大幅に防ぐことができた。
- 入社時の担当チームでの売上を、6年間で1.7倍に伸ばすことができた。

[マネジメント経験] (例)

部下7名を担当。部下のモチベーションを高め、全員に個人予算を達成させることができた。

[退職理由] (例)

親会社の都合で所属する旅行部門の子会社が売却されることになり、売却先での担当業務や待遇条件が希望と合わず、止むを得ず自己成長ができる企業への転職を決意。

CRSスキル(例)

AXESS：国際線個人予約(特別手配を含めて通常操作が可能)

INFINI：同上

PCスキル(例)

Word：中級(表や図形が挿入された文章が作成できる)

Excel：中級(グラフ作成や集計などを行うことができる)

Power Point：旅行企画書の作成など基本的な機能は使用可能

語学スキル(例)

実用英語検定：2級(海外添乗業務で特殊通訳を除き困らない程度)

スペイン語：日常会話程度

資格(例)

普通自動車第一種免許(1992年)

実用英語検定2級合格(1994年)

一般旅行業務取扱主任者(現、総合旅行業務取扱管理者)合格(1997年)

自己PR(例)

10年間、海外旅行業務の営業から予約、添乗、そしてマネジメントに携わることができ、非常に遣り甲斐のある仕事であったと実感しています。旅行という商品を通じて、多くのお客様との出会いを得て人生経験豊富なお客様から自己成長に繋がる多くのことを学ぶことができました。またお客様の希望を期待以上に応えてあげることで、帰国後にいただくお礼の言葉が新たな仕事への活力になる喜びも同時に感じることができました。

このように旅行サービスに携わることが非常に楽しく、自分の性格や性質にも合っていると思っています。これまで経験してきたことを基に更に幅広い旅行サービスへも取り組んでいきたいと思っています。

また、仕事に疲れて他業種に短期間で流出してしまうような若年層の方に対して、仕事の面白さや遣り甲斐を伝えていくことができれば幸いに存じます。

まだまだ未熟な点は多々ありますが、貴社に採用された際には社業の発展に貢献できるよう、尚一層鋭意努力して励んでまいります。何卒宜しくお願い申し上げます。

【 主な職種別の記入例 】

[担当業務] (例)

カウンターセールス

ショッピングセンター内の店舗にて、不特定多数のお客様に対して国内旅行、海外旅行の募集型企画旅行の旅行商品を中心に、個人手配旅行(国内、海外)、国内航空券、JRを含む船車券の販売等、カウンター業務全般を担当。また、ホームページに連動させた手作りのPOP作成や季節感のある店内装飾の担当として、来店客増加と業績向上に意識的に取り組んだ。

[実績] (例)

- ・着任後の3年間で取り扱い件数140%、売上高150%に貢献できた。
- ・同様に3年間でリピーター客の取り扱いが全体の2割から4割に拡大させることができた。

[退職理由] (例)

出産したことで21時までの夜間帯での勤務と土日・祝日を主にした就業ができず、止むを得ず退職を決意。今後は家庭や育児と仕事を両立できる勤務条件の職場で経験を活かして参りたいと思います。

* * * * * * * * *

[担当業務] (例)

ランド手配業務

海外旅行のホールセラーとして、海外のランド手配(中近東、アフリカ、欧州方面)を担当。募集型企画旅行からオーガナイザー団体など様々なツアーのランド手配及び見積りを担当しました。企画商品に関しては2名体制で年間3000名の手配、その他の団体手配では年間30本(10名から200名までの人数)の手配を行なって参りました。また、手配先の選定や見積り交渉も担当し、手配内容の質を重視しながらもリーズナブルな地上費で契約することができました。

[実績] (例)

- ・在職5年間で、手配ミスによるクレームは無し。
- ・コンベンション等でタイトな都市のホテル手配に関しては早期に開催情報を入手し、他より早めの仮手配を進めることで、90%以上は希望ホテルの確保ができた。

[退職理由] (例)

仕事が分業制であったため担当業務の専門性が高まるが経験領域に限界を感じ、航空券も含めた仕入れ手配の仕事に就いて経験を増やしながらか自己成長したいという気持ちが強くなり、転職を決意しました。

* * * * * * * * *

[担当業務] (例)

経理業務

経理課長の補佐として、出納業務から月次決済までの業務を担当しました。

具体的には担当業務

出納、売掛・買掛金管理、船車券・宿泊券の精算、BSP精算管理、月次決算報告書の作成、給与及び賞与計算、経理システムの改良など。

[実績] (例)

- ・上司の指導により、入社3年後には月次決算を単独でできるようになった。
- ・取引先約500社への支払いを自社経理サイクルに統一させる覚書を締結。特にCOD取引で煩雑であった約30社からの与信も得られ、経理部門のみならず営業部門の業務効率も大きく向上させることができた。
- ・経理システムの改良において、他部署の仕事内容と作業手順を勉強し、各部門の使用者視点に立って改良を加えることに注力した。その結果、特に営業部門から作業効率が大幅に向上したという評価を得ることができた。

[退職理由] (例)

USCPA資格を取得したことをきっかけに、入社前の米国留学で身に付けた語学力を活かして、外資系企業で自分の実力を試してみたくなり転職を決意しました。

* * * * *

[担当業務] (例)

仕入・企画業務

20××年×月 本社内支店 仕入企画課配属、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 〇〇名(前年比 ××%)、ベトナム 〇〇名(前年比 ××%)、
カンボジア 〇〇名(前年比 ××%)、フィリピン 〇〇名(前年比 ××%)
マレーシア 〇〇名(前年比 ××%)、中国 〇〇名(前年比 ××%)、
韓国 〇〇名(前年比 ××%)
合計 〇〇名(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××%)