

職務経歴書

2006年5月5日 現在

氏名 東京 一也

職務略歴

私は 大学卒業と同時に旅行会社の 株式会社に入社し、約8年間にわたり主に法人・団体セールス担当として団体旅行の他、海外旅行、国内旅行と多岐にわたる旅行業務全般を取り扱い、業績拡大に寄与してまいりました。また、同社在職の終盤には同社としての新たな部門の立ち上げを任せられ、貴重な経験を積むことができました。しかしながらアメリカのテロ事件の影響による業績低迷のためやむなく退社。その後人材派遣会社の株式会社 に入社し、約5年間にわたり新規顧客開拓と既存客先深耕の人材派遣営業業務に取り組んでおります。又、現在は副支店長として支店マネジメントにも携わっております。

私が2社での営業経験から学び、そして現在も心掛けていることは、「常に顧客の利益を考えて行動する」ことです。営業職である以上、もちろん自己の実績を考えなくてはなりません。顧客の信頼を得られなければそれさえも実現不可能であると思います。今後も顧客第一という考えを忘れずに、会社もそして自分も、全てが向上できるような営業スタイルを模索しながら努力を続けていきたいと思っております。

職務詳歴

株式会社	2001年4月～2006年5月(5年1ヵ月、現在就業中)
【会社区分】東証2部上場	【業種】人材派遣
【従業員数】5000名	【雇用形態】正社員

2001年4月 銀座支店

- 新規開拓営業担当

入社と同時に派遣部門新規開拓営業担当となり、顧客訪問による提案営業を行いました。自分で1日平均の目標訪問件数を「40件以上」に設定し、その目標達成に努めました。その結果半年後には全店ベースでの営業成績で常にベスト10に入る成績が残せるようになり、02年度から連続して社内表彰制度で優秀成績賞を獲得することができました。

2004年7月 新宿支店 (2005年7月 副支店長に昇格)

- 既存客先担当

新宿支店配属と同時に既存客先担当となり、取引拡大の為の営業活動を行いました。担当企業は上場企業を含む約60社、管理スタッフ数は150名を超えました。

- また、チームリーダー職を経て、2005年7月には副支店長に昇格し、支店所属員の指導や行動管理、目標策定、実績管理等の支店運営業務にも携わっています。

株式会社	1993年4月～2001年3月(8年)
【会社区分】未上場	【業種】旅行業
【従業員数】200名	【雇用形態】正社員

1993年4月 大手町支店 団体営業課

- ・ 入社と同時に団体旅行のセールスマンとして、法人担当となりました。当初は新規営業が中心でしたが、地道な取り組み(未取引企業へのバラエティーに富んだプランの提案やビラ入れ等)の成果で徐々に顧客が増えて、営業にも幅が出るようになりました。
- ・ 3年後にはチームリーダーとして新入社員の指導も任せられ、OJTを中心に後輩の育成にも注力しました。

1997年7月 新宿支店 (係長に昇格)

- ・ 主に学校マーケット担当として、中学校・高等学校の修学旅行、大学のサークル・部活動の合宿手配を担当しました。テリトリー内所在の中、高、大学に対してまんべんなく営業活動を展開し、必ず予算内でより希望に則したプランを複数提案することでオーダー獲得が進み、配属初年度から売上目標を突破することができました。

1999年7月 新宿支店 個人旅行事業課 (課長代理に昇格)

- ・ 新宿支店内での個人旅行事業に関する新規事業を立ち上げました。当初は課長と2人での立ち上げであったため、事業計画策定、目標策定、営業活動計画策定と同時に、店内ディスプレイ、来店し易いレイアウトと雰囲気作り等にも工夫を凝らして営業進展に邁進しました。

資格

損害保険普通資格(1994年4月)

総合旅行業務取扱管理者資格(1993年10月)

普通自動車免許(1989年8月)

語学・スキル・その他

TOEIC 720点(2003年10月)

英語: 日常会話程度は可能、読解・作文とも辞書があれば可能というレベルです。

パソコン: Word、Excel、PowerPoint

以上