

旅行業界／営業

株式会社 JTB 西日本

青木 智裕さん

関西大学第一高等学校出身
2016年政策創造学部卒業

多くの場所やさまざまな
人との出会いが、新しい発見に
つながります。

株式会社JTB西日本・海外旅行西日本支店に勤務する青木智裕さんは、法人向けの営業を担当しています。主な業務は、企業や組織・団体など、法人のお客様に対して、ご要望に即した旅のプランを企画・提案、添乗を含めた運営までを行います。

1年次の時ゼミ長として、JTB西日本と共同で「淡路島に1泊する企画」を立案したことが、旅行業に興味を持つきっかけでした。また3年次の夏に、同社のインターンシップに参加したことで、「この会社で働きたい」という意識が強まったのだとか。

しかし、一つの業種だけに絞ると視野が狭くなると考え、100社以上にエントリーし、多くの人事担当者と話をしたことで、さまざまな考え方が身に付いたといいます。

青木さんはもともと旅行が好きで、学生時代にはヨーロッパや東南アジアなど、15カ国をまわりました。そこで得た体験が社会人になった今、役に立っていると話します。面接では、鉄道会社と枚方市、ゼミの3者共同で「枚方市を盛り上げる結婚式」の企画に取り組んだ点をアピールしました。

営業では、既存のお客さまだけでなく、新規取引先の開拓もあり、断られることも少なくありません。そんなときは「断られて当たり前、思いきってやろう」と前向きに考えるようにしているそうです。

先日、ある企業のグアム旅行に添乗した際、誠意をもって対応したところ、「来年も青木さんをお願いしたい」と言ってもらえたことが大きな喜びにつながったのだとか。「お客さまの声を直接聞くことができて、うれしかったです」。

「学生時代は時間があるので、いろいろな人と会って話をしています。人とのつながりが新しいこととの出会いへとつながっていくと思います」とエールを送ってくれました。

ある1日の
スケジュール

- 9:15 出勤・顧客からのメールチェック
- 10:00 営業(既存顧客回り)
- 12:00 昼食
- 13:00 営業(新規開拓)
- 16:00 帰社・顧客からのメールチェック・企画書作成・現地情報の調査・添乗の事前準備など
- 17:45 退社



手帳とお客さまに合った旅行プランを提案するために手放せないパンフレットが必需品。

