

お仕事図鑑



|名 前| ^{あおき}青木 ^{ともみ}智美
 |学 科| イスパニア
 |卒業年月| 2016年3月
 |企業名| 楽天株式会社
 |勤続年数| 5年
 |仕事内容|
 インターネット・トラベル・
 コンサルタント

◀招待旅行中の1枚

■現在の状況

ITC (インターネット・トラベル・コンサルタント)として、楽天トラベルに登録されたホテルや旅館など宿泊施設様へ、お客様に満足いただけるプラン作りなど、楽天トラベルを有効活用してもらい集客に繋げる施策を共に考えるコンサルティングの仕事をしております。初配属から北陸エリアで、富山・石川・福井の取引先を担当してきました。現在は ITC をやりながら約 1 年半前から Vice マネージャーとして北陸営業グループの責任者を担当しております。

■社会人になって感じたこと

素直さの大切さです。私は「他人にも自分にも嘘をつかず仕事をする」をモットーにしていますが、一緒に働く人は必ず見てくれておりピンチの時に助けてくれたり、4 年目の若手から役職を任せてもらえたのだと思います。

■大学生活を振り返って

もちろんもっと勉強しておけばよかった、と感じることもあります。勉強以外に経験した留学・バイト・1人旅・サークル・他大学ゼミ参加などは、私の財産だなと感じます。社会人になって何かしらの形で必ず役に立っていると感じます。

■就職活動時の印象に残った出来事

業種や自分のスキルを活かしたい、などと考えがちだったのですが、今働いてみて感じるのは「自分がどのような働き方をしたいか」を大切にすべきではないかと思います。自分にあった会社で働くことで有意義な時間を持てると思います。

■後輩へのエール

今を目一杯楽しんでください。何でもいいので何かに全力で取り組んでください。今後必ずその経験が自分の自信・支えとなり何か辛いことがあっても大抵のことは乗り越えられます！今しかない大学生活は貴重な時間ですよ！

ある日のスケジュール

9:00 }	グループ朝礼	昨日の予約データ確認や1日のTODO共有などグループ全員で行います。
9:15 }	メールチェック・昨日予約確認など	
10:00 }	担当取引先向け提案資料作成	予約最大化に向けて各お宿様に合うプラン・クーポン・各種企画を考えます。
11:00 }	担当取引先との打ち合わせ (本来は直接お宿様に訪問。現状はコロナで在宅勤務のためZOOMなどを活用)	取引先全体の現状予約確認や今後予約最大化に向けた企画提案・戦略設定などを二人三脚で行います。
12:00 }	ランチ	グループの皆でランチタイムをとります。たまに社外に行くことで気晴らしになってます！
13:00 }	チームミーティング	私が担当している富山県を観光で盛り上げるために、お宿様だけでなく観光協会や温泉組合とも連携しキャンペーンなどを実施しております。その実施に向けキャンペーン詳細を決めるミーティングなどを行います。
14:00 }	担当取引先と電話打ち合わせ	昨日予約データの共有や各種企画の案内などを行います。
15:00 }	グループ月末ミーティング資料作成	毎月グループ全員で月の振り返りミーティングを行っております。私は ViceMGRとして、ミーティングにて成績がよかったメンバーの表彰など行いメンバーのマネージメントも行っております。
16:00 }	担当取引先からの問い合わせ対応	細かいユーザー動向データなどご依頼されたデータ出しやお問い合わせなどにメールや電話にて対応致します。
17:00 }	グループ夕礼	その1日で担当取引先からあった問い合わせ事項の共有、各種企画を獲得できた成功事例共有などグループ全員でフランクに話すミーティングです。

会社紹介

楽天トラベルは、ホテルや旅館ならびにその地域と旅行者を繋ぐ宿泊予約サイトです。各地域の魅力を発信し、その地域を訪れるお客様が増え、地域が元気になり、活性化していく。その繰り返しにより、地域を、日本を、そして世界をエンパワーメントしていくことが、弊社の重要なミッションとしております。また楽天市場など楽天グループの様々なサービスとの相互連携を最大化することで、楽天トラベルならではのマーケティングなどを強みとしております。