**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2010年7月より約4年間アルバイトとして従事していた株式会社□□新宿店にてレストラン接客業務に携わり

上記経験を活かし2014年4月より1年間　株式会社△△、△△にて　店舗責任者として従事しておりました。

その後2015年3月より株式会社▲▲（旧：▲▲　現：▲▲）入社。料飲部　レストランサービス部門にて

2017年12月まで契約社員として従事しておりました。

2018年3月より株式会社●●　正社員として入社し新規会員募集の営業として2019年8月まで従事し

2019年9月より企画部●●グループへ異動し既存会員のコールセンター管理業務に携わり幅広い業務を

現在まで担当しておりました。

**［職務経歴］**

■2018年3月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容　ポイント制タイムシェアリゾートの運営

◇資本金：○○億円　　従業員数：約○○名（アルバイト含む）設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年3月　　～2019年8月  | セールス部　リゾートプランナー【担当業務】ポイントバケーションリロ　新規獲得営業【取引顧客】主に個人客 【取引商品】ポイントバケーションリロ会員権　日本全国各地にあるリゾートエリアにて実際の会員が宿泊する施設に営業を聞き、翌日チェックアウトまでに検討結果をいただくことを条件に1泊体験宿泊を実施顧客一人一人に合わせた利用イメージを提案し検討していただきました。個人会員権の価格は１件約100万円～で無形で高額商品でありますが翌日チェックアウトまでの即決をしていただくため高度な営業力と顧客の信頼を得る人間力を養いました。2019年第2四半期　関西エリア　敢闘賞を受賞上記期間　営業実績　新規獲得件数　約30件　約6000万円　関西エリアは当時、新規エリア開拓中で顧客が利用しやすい施設が少ない中関東勢に匹敵する営業実績を獲得いたしました。 |
| 2019年9月　　～現在まで | 企画部　オーナーズデスクグループへ異動【担当業務】・コールセンターにおいてリーダーとして従事・既存顧客の予約管理業務、相談窓口、クレーム応対・宿泊施設の稼働率・ポイント消化システムという点の会員のポイント消化率管理・・宿泊委託施設との折衝・新規施設開業時、オペレーション確認指導等幅広い業務を担当・コールセンターアルバイトの採用、面接教育担当・既存顧客へのアップグレード提案営業セールスでの入社であっため契約関係の相談を幅広く担当しておりました。また会員の権利が就寝であるためクレームの対応において、双方の納得がいくまで話し合う事を意識しており、クレームという点ではマイナスのスタートであっても対応によって解決後に大きな信頼を獲得し、ピンチはチャンスであると前向きに対応しておりました。 |

■2015年4月～2017年12月　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容　ホテル、旅館、外食、レストラン、冠婚葬祭、旅行、観光

◇資本金：○○億円　　従業員数：約○○名（アルバイト含む）設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月　　～2017年12月  | ▲▲（旧：▲▲）料飲部　レストランサービス部門【担当業務】・▲▲　オールデイダイニング　オーシャンダイニングにて　ホール業務　キャプテンとして従事・宴会・ブライダルにおいて進行業務前職の経験を活かし飲材管理業務　料理長・担当ソムリエとの綿密な打ち合わせから業者担当者との打ち合わせ等をたんとうしておりました |

■2014年4月～2015年3月　株式会社△△（契約社員）

◇事業内容　経営管理・不動産管理・人材派遣・飲食店経営・パチンコ店経営・清掃事業

◇資本金：○○億円　　従業員数：約○○名（アルバイト含む）設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月　　～2015年3月  | レストラン　△△　　にてホール業務を担当【担当業務】・△△　にて店舗責任者として従事前職の大型店舗での経験を活かし、宴会、結婚式の２次会等で貸切り営業の新規獲得売上実績年間マイナスから計上200万円の増益 |

■2010年7月～2014年3月　株式会社□□（アルバイト）

◇事業内容：大型レストランのチェーン経営

◇資本金：○○円　　従業員数：約○○名（アルバイト含む）設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年7月　　～2014年3月 | □□新宿店にてホール業務を担当【担当業務】・ホールスタッフ・宴会、ブライダルにおいて進行業務各店対抗（銀座・池袋・横浜・原宿・青山）実施のサービスコンテストにて最優秀賞を受賞コンテストの概要はミステリーショッパーにおける採点にて200点満点中197点を獲得することが出来ました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年9月取得）

・実用英語技能検定2級（2009年3月取得）

・日本漢字能力検定2級（2008年3月取得）

・日本習字八段位　毛筆・硬筆　（2007年3月取得）

**［PCスキル］**

・Word/Excel/Powerpoint　※中級レベルですが一通り使用経験あり　・SQL利用歴あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を構築する対人折衝能力**

接客業務経験から社内はもちろんのこと、顧客・取引先との信頼関係の構築に自信を持っております。

人見知りをしない性格、また傾聴すること、表情や仕草などから相手の真意を読み取り

相手に合わせた対応から信頼を得ることを大切にしてきました。

顧客や取引先においてもその場に会った雰囲気を読み取ることともに、自身がその場の雰囲気を作ることにも

注視し受け身ではなく自身から発信することができます。

**【２】分析力**

直近の企画部オーナーズデスクグループにおいて会員のポイント消化率はあったが、

施設の正確な稼働率を出すデータがなく自身でIT担当者に相談をしてベースとなるデータを

Excelにて作成し、数字から読みとれるデータとエリア毎の行事やイベントなどと照らし合わせ

稼働率の低いエリアを現地スタッフと協力し魅力的な企画の立案へ携わり改善することができました。

また、宿泊稼働率や評判の悪いエリアの担当者と実際に現地へ赴き

自信のホテル勤務経験などをもとに改善点を進言し予算内でできる限りの対応を促してまいりました。

**【３】 リーダーシップ**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、メンバーのメンタル面のケアや

特定のスタッフだけに負担がかかることのないよう、スタッフそれぞれができうる限りの業務の割り当てること

また、スタッフの未経験業務においても教育を行うことでチームのスキルアップを目指し業務に取り組んでまいりました。

今まで幅広い業務を担当した経験を活かし自身も成長することで企業の繁栄に

尽力していきたいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上