**職 務 経 歴 書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■ 職 務 要 約**

大学卒業後、現職の株式会社●●に新卒入社。主に陸上、サッカー商品の接客・販売を行っております。加えて、私は顧客獲得促進という店舗独自の任務をしております。この任務を担当することにより、入社当初苦戦していた顧客獲得という課題を解決し、今ではリピートのお客様も作ることに成功しております。成果としても、店舗の顧客獲得数が1043件となり、対前年比105%達成を担うことに成功しました。

# ■職務経歴

□2020年04月〜現在まで 株式会社●●

◆事業内容：スポーツ用品専門小売業インターネット通販事業

◆資本金：○○万円 売上高：○○億円 従業員数：○○名 未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年  04月  〜  現在まで | 販売部  └サッカー、陸上、テニス  顧客獲得促進 |
| 【業務内容】・接客、販売  ・レジ業務  ・電話対応  ・商品の陳列・補充などの売り場づくり  ・商品知識の習得  ・開店準備、閉店作業  ・販促物作成  ・清掃  【担当顧客/メインターゲット層】ファミリー層  【提供商品/担当商材】スポーツ用品全般  └アパレル、ギア、加工  【平均客数】平日300人、土日600人(緊急事態宣言時を除く)  【営業時間】10時〜21時  └早番(9:45～18:45) 遅番(12:15〜21:15)  【実績】2020年度 上半期(6〜11月) 自店メンバーズ(顧客)獲得数 1043件目標獲得数:1000件 対前年比：105%  【ポイント】ESが低い店舗でCSを高くするのは難しいと考え、新入社員という立場を上手く活かし、スタッフ全員と多くコミュニケーションを取りました。これは私の努力だけではないですが、日を重ねるにつれスタッフ同士の会話が増え、これが明るい接客に繋がった事で、お客様に笑顔で帰っていただく機会が増えました。成果として、顧客数が昨年より増えた事で、私の行動は間違いではなかったのだなと実感し、やりがい感じる事ができました。 |
| 店長以下、社員2名、アルバイト2名　合計5名 |

# ■資格

・第一種運転免許普通自動車 (2019年2月)

# ■語学

・英語

ビジネス使用経験：●年 (文書・マニュアル読解)

# ■PCスキル

□Excel

・表／グラフの挿入・活用

・セル・シートの設定

・ピボットテーブルの活用

□Word

・文章作成

・図表／グラフの挿入・活用

□PowerPoint

・プレゼンテーション資料作成

# ■自己ＰＲ

・相手の気持ちを理解する傾聴力

私はお客様の気持ちを理解する傾聴力を第一に考え業務を行ってまいりました。入社当初は、お客様のニーズを把握せずに、私が良いと思う商品だけを提案していたため、商品が売れず顧客が増えない日々が続きました。そこで私は、今までの接客に対する姿勢を私自身で考え直した結果、接客ではお客様の気持ちを考える傾聴力が大事であることに気付きました。その後、私はアドバイザーという立場でお客様に「無理な提案」ではなく「本当に合った提案」を行ったことで、店舗の顧客数の昨対比105%達成に貢献することができました。

就業経験は短いですが、今までの経験を活かし、且つ新しいことにも積極的にチャレンジし、早期に貴社に貢献できるよう一所懸命頑張る所存です。

是非ご検討のほど宜しくお願い致します。

以上