**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学時代から続けているアルバイト先にて、現在に至るまで5年2ヶ月に渡り勤続し、主に接客を担当しております。当社が経営している2店舗を行き来しており、両店舗においてリーダーを務め、新人スタッフの教育も担当しております。また、店長不在時には店長代行として売上や仕入の管理も行っています。そのような環境において、店長の右腕として店舗運営力を磨くことができ、日々勉強を重ねております。

**［職務経歴］**

■2010年7月～現在　株式会社●●（アルバイト）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：飲食店店舗展開

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年7月  ～  現在 | 「炉端焼うだつ」と「グストーゾの話」の両店舗に配属　接客業務に従事  配属後は両店舗のホール担当として、接客業務を担当しております。またリーダーとして、  新人スタッフの教育業務や、店長代行業務も担当しております。  【業務内容】  ・接客  ・教育  ・売上管理  ・仕入、納入  **◆工夫した点**  １）接客においての気配り  接客においての気配りは、お客様のニーズにお答えすることだと意識して取り組んでおりました。  相手のことを大切に思い、求められていることを誰よりも早く行動することで、リピーターを増やすことができました。  ２）新人教育  よりお客様にその場を楽しんでいただくためにはどうすればよいか、その為にどのようなニーズを  理解する必要があるのか、ということを常に意識させるようにしております。そのニーズをいかに  理解させるかを自身の課題とし、日々トークスクリプトを更新し続けています。  ３）店長代行としての数値管理  店長不在時には予算に対する売上を把握し、売上を上げるための施策を練りました。集客や稼働率を  意識した営業を行い、毎月の予算達成に貢献してまいりました。また、原価を管理するため、業者様との打ち合わせも積極的に行い、コスト管理についても勉強してきました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・品質管理検定4級（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】周囲を客観視しニーズを把握する力**

お客様・スタッフ問わず、周りが今何を求めているのか、そのニーズを把握するということを接客業において学びました。お客様への提供は料理や飲食のみでなく、おもてなしの心が大切です。特に私が在籍している店舗は、接待などでも使われるような飲食店でしたので、接客のスキルを問われることが多々ありました。そのため、日々接客や対話について学ぶことにより、顧客足度の向上に努め、アルバイトの身ではありますが、店長代行として新人スタッフの教育にも携わることが出来ました。

**【２】経営者意識を持った数値管理**

店長不在時の店長代行として、売上、原価の管理も行なっております。ただ単に料金を安くすれば集客人数を上げることができ、売上も上げることは可能ではありますが、その場合粗利が低くなってしまうという問題点がございます。そのため、コストバランスを意識したキャンペーンやおすすめ商品の提案を行い、しっかりと利益が取れるような体制を整えました。このように、経営者意識を持ちながら仕事をすることにより、数字の管理能力も身につけることが出来ました。

今まで飲食店にて、アルバイトではありますが5年2ヶ月間働いてきました。社会人経験はなく、未熟者ではございますが、今後は営業職として、1日でも早く貴社に貢献できるよう、精一杯努力致します。どうぞよろしくお願いします。

以上