**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2012年10月～現在　株式会社○○　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：デジタル家電製品の販売、付帯工事、修理、技術指導

◇資本金：5,669百万円　従業員数：連結3,251名（2015年3月時点） 株式公開：JASDAQ上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年10月  ～  現在 | ○○店に配属 |
| 【業務内容】  ・携帯電話販売、料金プラン相談、故障相談等のフロア／カウンター業務  ※フロア接客・窓口接客・携帯販売・料金プラン説明・操作案内・サービス提案・新人育成等  **【実績】**  ・お客様からの感謝の声、賞賛の声　受賞  ・常時社内TOP30以内  ・神奈川支店内85店舗中アリオ橋本店　業績1位  **【ポイント】**  ・お客様がご来店頂いた目的以外に、今日来てよかったと思って頂ける様な＋αのご提案を必ず行い、また利用して  頂けるように常に笑顔で応対してきました。  ・リーダーとして、メンバーの業績管理を行ってまいりました。人によって出勤形態が異なる中、前月の業績を元に  月の予算を各人に割振りました。その際、出来ていることをしっかりと評価してモチベーションを上げてもらい、  出来ていないことは声を掛け、どう改善するかを考えてもらうよう取り組んできました。  ・各営業部の現状を共有し、リーダー人での連携を取り、他営業部のフォロー体制の確立。また、業績として足りない  部分、いい部分の提示と問題解決をセールスリーダーやCSリーダー、店長、副店長を交えて協議しておりました。  ・新人の育成も担当してまいりました。提案や数字管理のやり方、基本動作の徹底。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

**［活かせる経験・知識・技術］**

【**接客力**】常にお客様を第一に考え、販売・接客を行ってまいりました。私がいた店舗はモール店であり、少し寄っただけというお客様も数多くおります。そのため、どんなお客様も一度は声をかける事を徹底してきました。どんなに些細な事でも、困っていること、悩んでいることがないかを考え、来た時よりも少しでもプラスになって帰って頂けるように努めてきた結果、お客様の感謝の声・称賛の声を受賞することがでました。

**【指導力】**窓口営業を始めてから一年で営業部のリーダーへ昇格。人数は5人と多くはありませんが、出勤時は全員に声をかけ、販売面の進捗や仕事上での悩みがないか話を聞いていました。目標達成のために、必要な項目を提示し、どうしたら改善できるかを一緒に考え、解決できるようアプローチ。以前は、常に店舗内で下の順位だった人達もいましたが、今では安定して店舗の中間順位を取れるように成長し、店舗の重要人物となることができました。

**［自己ＰＲ］**

私は、常にお客様に最高の満足を与えられる様に接客してきました。ご来店されるお客様は、「少しでも料金を安くしたい。」「新しい携帯電話が欲しい」「携帯の調子が悪い」など様々な方がいます。その一人一人のお客様に合ったご提案ができる様に、まずはヒアリングをしっかりするところから始めてきました。そのために、まずはお客様が話しやすい環境を整えるため、感謝の言葉・自己紹介・笑顔・お客様を名前で呼ぶ事の4つを徹底してきました。その結果、店舗内では珍しく指名を頂ける事が多く、現在ではご家族やご友人を紹介して頂くことも多々あり、ドコモからも表彰をされました。こうした経験を活かし、貴社の発展に貢献できますように、さらなる努力をしていく所存でございます。