**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学卒業後、株式会社●●●に新卒入社。入社後は、横浜そごうワインショップ・フィネスに配属され、ワインの販売業務を経験。なお、この店舗は、全国59店舗ある直営店の中でも、模範となる店舗であることから、販売業務だけでなく、イベント企画や催事の企画立案、中途社員やアルバイトスタッフの教育研修、試食会、展示会での商材発掘など、幅広い業務を経験する。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：洋酒・食品・菓子の輸入・卸売（営業）・小売

◇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 |
| 2015年4月  ～  現在 | 小売部　横浜そごうワインショップ・フィネスに配属  営業部配属前に、現場を経験するために横浜そごうワインショップ・フィネスにてワインの販売業務に従事。  【業務内容】  １）ワインの販売・接客  百貨店のワイン売り場にて、ご来店するお客様の要望をヒアリングしながら最適なワインをご案内した。  **工夫してきたこと**  お客様の知識レベルに寄り添うことを第一とした。私よりも専門知識をお持ちのお客様から、たまにしかワインを飲まない方や贈答用に選びたいけれどどうしていいかわからない方までニーズは多様だった。そのため、必要情報を状況によって取捨選択し、「こころが豊かになれるお買い物」を心掛けた。  ２）在庫管理、発注業務  店頭商品の在庫をコントロールしながら、季節の好適品やニーズに沿った商品を予想し発注業務を行った。  **工夫してきたこと**  発注業務がより効率化・円滑化するよう、エクセルで仕入値や掛け率が一目でわかる一覧表を作成した。また、売り場から季節感や新しい商品を発信できるように、他店舗やグローサリーショップを参考に研究。  ３）イベント企画、催事の企画立案  売上低迷期の店頭プロモーションやディスプレイの企画立案、大型催事・フランス展やクリスマス、  バレンタインの催事での企画立案を行った。  **工夫してきたこと**  ワインだけで完結させず、ワインに合うレシピを提案したり、お洒落なラッピングを動画サイトで練習したり、人気のハーフサイズワインのラインナップを充実させたりした。  ４）研修スタッフの教育  新店オープンに伴う中途社員やアルバイト・パートスタッフの販売研修の責任者を務め、ワインのわかりやすい説明方法や、魅力的な販売トークなどを指導した。  **工夫してきたこと**  一方的な指導にとどまらず、アウトプットとして接客のロールプレイングを必ず実施し、販売スキルの定着に努めた。  ５）試飲会、展示会での商材発掘  他社の試飲会や展示会に足を運び、新たな商材の発掘や、注目するメーカーとの商談を行った。  **工夫してきたこと**  目的意識を明確にして商材を探すこと、また、メーカーへの要望などを的確に伝えることに注力した。  ６）来日する生産者のアテンド  ボージョレーヌーヴォーやバレンタインの催事などで来日した生産者の案内役として通訳やプロモーションのサポートを行った。  **工夫してきたこと**  日本文化を体験してもらったり、コミュニケーションで緊張をほぐしたり、小さな気遣いや声掛けを大切にした。また、海外メーカーの商品に対する想いを直接聞くことで販売接客スキルの向上をはかった。  **◆営業実績**  １）最繁忙期である12月の店舗売上、前年比107.5％を記録した。また、年間成長率105.4％を記録した。  ２）着任してから半年で、店舗評価を5段階評価でＣ評価からＡ評価に引き上げた。  ３）秋季の百貨店大型催事・フランス展にて、15社の出店企業の販売プロモーションが円滑に進むようコミュニケーションをはかり催事成功に導いた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ビジネス英語検定（BEC）Vantage（●年●月取得）

・TOIEC732点（●年●月取得）

・貿易実務検定C級（●年●月取得）

・教育職員免許（中学社会科、高校地歴・公民科）（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】グローバルな視点でのアプローチ**

大学在学中のインド・シンガポールでの海外研修や、ロンドンでの留学経験を活かし、物事を多角的に捉えることができ、危機的場面においても柔軟に対応することもできる。

**【２】潜在ニーズを引き出すヒアリングと、最適解を導く力**

前職のワイン販売で培った傾聴力で、顧客の潜在的な「求めているもの」を引き出すことができ、そのニーズに合わせた提案もできる。

以上