**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

ソフトバンクショップ2店舗にて、現在まで販売と接客業務に従事してまいりました。新規・機種変更の申込受付や機能やサービス内容の説明、販促イベントの企画と運営などの業務を担当しました。2018年7月より、販売台数社内3位の実績を作り、同月に店長へ昇格し、店舗運営の全責任と、部下の教育を一任していただきました。

2018 年9 月には、営業不振であった店舗の実績を対前年度比で約400%回復させ、店舗がオープンして2 年以来、初の店舗予算達成を成し遂げました。そこから３カ月連続で予算目標を達成し、社内の人事異動で別店舗に配属となり、同様の業務を現在に至るまで担当しております。クレーム対応や課員の育成も担当し、接客マナーや業務知識の指導や育成等も経験致しました。

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：モバイルソリューション事業,ビジネスソリューション事業,WEBソリューション事業,システム開発事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  現在 | ソフトバンクショップの接客販売員として従事  配属後は2店舗のホール担当として、接客業務を担当しております。また店長に昇格後、店舗運営の全責任と、部下の教育を一任。  **◆活かせるスキル・経験**  ・キャッチ営業や商談を通して培った、初対面の人とでも打ち解け、信頼を買えるような円滑なコミュニケーション能力。  ・商談を重ねて培った、客単価を向上させるノウハウ。  ・商談の中でそれぞれの顧客に合ったニーズを考える能力。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

私は相手の立場を考え、円滑にコミュニケーションをとることができます。お客様から自分を信頼してもらい、最終的

に商談を成約に繋げるためには、相手の立場に立ったコミュニケーションが重要だと考えています。前職では、お客

様の生活の中での携帯の位置付けや、些細なこだわり等をヒアリングし、その立場を理解する態度をとったうえで、自

身の考えや提案等を述べました。また、質問を頂いた際には些細なことや以前と同じ内容でも、誠心誠意対応するこ

とでお客様との信頼関係を最優先に考えて接客をしてまいりました。その結果として、お客様繋がりで紹介もいただ

きながら、入社３カ月目で全国販売台数３位の実績を残し、同月で店長にも昇格致しました。貴社に入社後も、相

手の立場を考えた円滑なコミュニケーションによって多大な成果を収めてまいります。

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