**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、以前からアルバイトで勤務していた株式会社●●に入社しサービスマンとして従事しました。業務としては●●でのホール接客、準備、清掃、売上管理などです。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年7月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：フードサービス・飲食

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2019年7月 | ホールにてサービス責任者を担当客単価が約1万5,000円の高級イタリアン●●にてサービス業務を中心に従事。【業務内容】・ホール業務全般（オーダーテイク・配膳・レジ等）・発注、精算、アルバイトスタッフ教育、月間予算計画、月報作成・イベント企画・顧客管理**◆身につけたスキル・知識**・接客対人スキル・ワインについての知識（1名で店舗のサービスを取り仕切っていたため、一通りの知識はございます。）**◆工夫した点**・ドリンク売上お店は余裕のある経営状態では無い為、ドリンク売上を意識して接客しておりました。月に1人で100万円をめざし危機感を持って努力してまいりました。その結果2019年6月実績で売上100万円まで上げることが出来ました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・普通自動二輪車免許（小型二輪限定）

・脇教授３級准華匡調理師免許

・ふぐ取扱い登録許可証（大阪府）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　一通りの使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**■臨機応変な対応力**

大手企業様やお医者様などの接待でよく利用していただいていたため、ホスト側のお客様の負担を少しでも減らせるように事前の打ち合わせや、急な要望でも臨機応変に対応してきました。

**■分析能力**

お客様の希望に合わせてサービスを提供していました。中には口頭では伝えにくい予算の事や時間の事などを気にされるお客様もお見えになります。そういった方々を見極めるため、お客様の観察や事前情報の確認をした後にコミュニケーションをとる様にしています。その結果、高価なワイン、トリュフや和牛のアップチャージのかかるオーダーの取得率が高くなりました。

以上