**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

学生時代から株式会社●●にてアルバイト勤務。2017年8月からは店長としてスタッフの採用管理から売り上げ管理まで店舗経営担当としての業務全般に携わってきました。様々なイベントやプロモーションにも積極的に参加し、業務以外の経験も多数あります。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年9月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：婦人服・紳士服・子供服・生活雑貨等の企画製造卸小売業

◇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 |
| 2016年4月  ～  2017年7月 | ○○に配属  大学在学中にアルバイトとして入社  全国でトップ３に入る売上規模で売り上げ管理や接客の基礎をしっかりと学ぶ。 |
| 2017年8月  ～  2017年10月 | △△店　店長就任 (従業員数４名)  会社の研修など積極的に参加したことで、催事店舗の△△の店長を任される。売り上げ予算を常に達成し、△△の営業様から１ヶ月の延長をお願いされ10月1日までの営業が伸び、売り上げも伸長した。 |
| 2017年10月  〜  2019年9月 | □□店　店長就任　（従業員数４名）  コミュニケーションレベルの英会話が出来ることからインバウンド客の□□での店長を任される。前年8000万円の売り上げを１年半で1億1500万円まで伸ばした。2018年の１月から正社員としてステップアップ。２年連続で店長として店舗客単価全国１位になり表彰もされ、新人店長賞も受賞。 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

**【１】接客で学んだコミュニケーション能力**

接客をする中でいかにお客様の期待を超えた提案をするかを常に意識、会話の中から、お客様のニーズを最大限くみ取り、＋アルファの提案を実施。

**【２】指導力**

店長として店舗スタッフの育成に注力しておりました。店舗改善の内容や接客方法について皆がわかる言葉で伝える、自ら実践することでスタッフのスキルの統一化を図りました。また、大学のアメリカンフットボール部での学生コーチの経験もあります。

以上