**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校卒業後、●●株式会社に入社し、飲食店の運営管理を中心に行ってまいりました。前職では約4年間営業としてウォーターサーバーを個人のお客様向けに販売する業務に従事しておりました。

**［職務経歴］**

■2012年4月～2014年12月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：外食 －居酒屋・バー

◇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 |
| 2012年4月  ～  2014年12月 | 販売・サービス職 －店舗・販売 －ホールスタッフ・フロアスタッフ・調理スタッフ  【所属】飲食部門  【担当業務】接客、調理、原価管理  【業務内容】ホール全般、調理、食材コスト管理、シフト管理  【成果】半期で食材のコストを90万円改善 |

■2015年1月～2019年5月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：小売 －食品・GMS・ディスカウントストア

◇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1月  ～  2019年5月 | 営業職 －食品・日用品・消費財営業 －食品・飲料営業（国内）  【所属】首都圏量販営業　第一営業本部  【担当エリア】新宿、川崎エリア担当　担当店舗約：3店  【平均獲得件数】エリア600件/月、個人60件/月  【担当業務】  ・エリアマネージャー担当  ・エリアの獲得件数の管理(配属スタッフ人員調整  ・他メーカーと販促の企画)メンバー育成を担当(新入社員に対してOJTを実施、営業マニュアルの作成) |

**［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]**

・メンバーを束ね、同じ方向に導く力、メンバーが当事者意識と目標達成意欲を持てる組織づくりに注力してきました。販売数量、販売実績などの経営情報 だけでなく、その目的も全員で共有することで、「目標にこだわり能動的に動く」チームづくりに取り組んできました。

・常にお客様のニーズを上げる営業を心掛けて参りました。お客様の求めている事を理解しマイナスをプラスにする事とプラスをプラスにする事の使い分けを意識して購買意欲を上げて参りました。

　・今まで常にお客様と数字に携わって参りました。お客様との良好な関係を築く事と常に成果として表れる数字を意識して仕事をして参りました。

以上