**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●にて契約社員として勤務。スタジオ事業部に所属し、「サウンドスタジオ」「ピアノスタジオ」にて受付業務、接客、店舗設備、機材のメンテナンスを中心とした、店舗運営に従事。

**［職務経歴］**

■2017年04月～ 株式会社●●（契約社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：音楽スタジオの運営、ダンススクール事業、飲食事業、不動産

◇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 |
| 2017年4月～2017年9月 | 「サウンドスタジオ」　○○店【業務内容】受付業務電話対応店舗設備、機材のメンテナンス**◆工夫・実績**開店して半年ほどの店舗で固定客が少なかったため、積極的にお客様とコミュニケーションをとり、お客様の指向性を掴んでいき最適なサービスを提供することで信頼関係を築いていった。また新館増設によりピアノスタジオのオープンもあり、新店舗立ち上げを経験。 |
| 2017年10月～**現在** | 「サウンドスタジオ」「ピアノスタジオ」○○店配属【業務内容】上記受付業務全般に加え、ミュージックスクールの運営に携わり、生徒と講師間のスケジュール調整を行う。**◆工夫・実績**○○店では、別館のピアノスタジオでの勤務がメイン。バンド向けのスタジオとの客層の違い、主に一人で店舗を運営するという業務形態の違いがあったため、今までの経験を活かすだけでなくお客様に合わせて臨機応変に対応。全体を把握する事に勤め、業務の効率化を図り、お客様が快適に過ごせる店づくりに力を注いだ。 |

**［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】お客様との関係構築力**

お会計時に、こちらからお客様へ声をかけることで、店舗に対するご意見を伺ったり、普段とは違う用途に興味を持っていただき、追加の予約に繋げることができた。また新規のお客様に関しては、お客様の話に耳を傾け、求めている事を迅速かつ的確に把握することで、最適な部屋案内や+αの追加機材の提案をし、快適に過ごしていただく事でリピート利用に繋げることができた。

**【２】計画性**

一人で接客、電話対応を行いながらもほかの多くの業務をこなすために、予約状況から1日の流れを予測し、優先順位を決めながら一日のスケジュールを計画し、臨機応変に対応することでスムーズな運営を行うことができた。

以上