**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

　大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。従業員とミーティングを毎日行い、販売実績や販売計画を日々追っていき、店舗の売上に貢献する。また売り場自体にカラーコントロールを用いることで自然とお客様が足を止めて手に取っていただけるような売り場づくりを心掛ける。その後▲▲株式会社へ転職し、電気工事施工管理士として従事。

**［職務経歴］**

■2019年9月～現在　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：技術者派遣・受託事業

◇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 |
| 2019年9月  ～  現在 | **【担当業務】**  ■電気工事施工管理士  ・機材運び  ・配線作業  ・図面の製本作業 |

■2018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：食料品・衣料品・住居関連品等の総合小売業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年2月  ～  現在 | **【担当業務】**  ・売り場の販売計画  　売り場展開構成、予算作成、販売数計画  　売上高：101％→110.3％（昨年比）  ・パート・アルバイトのシフト作業管理  　店内での作業を一人一人に割り当て、全ての業務をもれなく終えるように調整  　加工商品のチャンスロスを13％→6％（昨年比）減少 |

**［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　※一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

【１】お客様に「ありがとう」と言っていただけることにやりがいを感じ、お客様に喜んでいただけることを一番に考え、丁寧な接客を心がけています。自分がご提案したことでお客様が満足してくださり、ご購入に繋がることも販売の魅力の一つです。毎日、目標を決めて仕事をすることで自分のモチベーションに繋がっています

【２】前職では常に購買意欲を高める、商材の魅力をダイレクトに伝えることが出来る売り場づくりを心掛けておりました。カラーコントロールを用いた展示方法や、一目で旬の食材が分かる売り場づくりを心掛け、売上の向上に貢献することが出来ました。お客様や商材のことを常に考え、数字を意識した行動や考えが出来ます。

上記のような姿勢は、どのような業界でも大切なことだと考えております。今後は貴社でさらに多くの経験を積みがんばっていく所存であります。宜しくお願い申し上げます。

以上