**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、**●●**株式会社に入社をし、農産部門担当として従事しております。日々の品出しや売場のメンテナンス、発注業務、日々の売上・利益の管理等を行ってきました。またそれ以外にも、パート社員の勤務計画の作成、日々の売場レイアウトの設定など、自分の部門の業務を幅広く担当してきました。

**［職務経歴］**

　■2006年4月～2009年8月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：スーパー・CVS・生協

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年04月～現在 | 【担当】販売スタッフ、販売アドバイザー、売場担当【ポイント・成果】大学卒業後、**●●**株式会社に入学し、新人研修を経て、○○店○○部門に配属になりました。主な業務としては、お客様に手に取っていただきやすい売り場レイアウト作り、また同時に部門の売上アップに向け分析をし、商品の発注を行ってきました。1年目からパート社員を統括する立場であったため、他人とコミュニケーションをとって指示をすることで、効率的に業務に従事してまいりました。 |

**［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】周囲を巻き込む力**

現職では職場のほとんどがパート社員という環境の中で、常にコミュニケーションをとりながら仕事をしておりました。10年以上働き続けてきたパート社員も多く、私が一方的に命令をするのではなく、パート社員とお互いに教わりながら、協力して仕事を行いました。その上で、お客さま対応が上手な人、知識が豊富な人、仕事のスピードが早い人、スピードは遅いが丁寧な人など、各々の特性を理解し、その人に合った仕事を的確に把握して割り振ることで効率的に仕事を進めました。私自身が誰よりも多くスピード感をもって作業を行うことで、パート社員がついてきてくれる人間であれるよう常に意識しておりました。

**【２】目標達成力**
多くの業務がある中、自分の中で決めた目標を常に設定していました。昨年は特に「みかん」の売上を伸ばすことを目標として、上司に自ら手を挙げ、全ての業務を一任してもらいました。特に力を入れた点は、平日は単価を下げて一点でも多く買ってもらうように売場の最も目立つ場所にばら売りを設置し、週末には家族向けに箱売りや袋売り等の大容量で売上と利益を確保することです。地域柄毎日来てくださるお客さまが多い店舗でしたが、常に「今日はどの商品がお買得か」が一目で分かるようなレイアウトと商品発注を心がけました。その結果、「みかん」部門において近畿支部で1番の売上を達成することができました。この業務を経て、自分で目標をたてて結果を出すことに関して自信につながりました。

今まで営業職ではありませんが、数字を意識し努力してまいりました。貴社におきましても一早く戦力になれるよう努力いたします。

何卒宜しくお願い致します。

以上