**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、株式会社●●（に入社。接客販売業務だけでなく、アルバイト・パートナーの接遇教育・売上管理等、店舗運営における必須業務全般を担当しております。また、高校・専門学校時代には薬理学に加え、医薬品の製剤実務や微生物学の実験等も行っており、接客だけでなく専門学の両方を学んでまいりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ドラッグストア・調剤事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2015年11月 | ○○店に配属　入社後は日用雑貨の売り場担当として配属され、売場管理（発注・売場作成）を行う。**◆ポイント**・商品をお客様へ推奨し、販売する『ご紹介DAY』という販促企画を毎月実施しているのですが、配属されて初めての 『ご紹介DAY』の際、上司である店長に対し、自身のスキルアップの為に事前準備や当日の推奨販売の筆頭として行わせて欲しいという旨を伝え、実施しました。その結果、目標予算を上回り、予算進捗率で120％を超える実績を残すことが出来ました。・『ご紹介DAY』を重ねるにつれ、店舗スタッフの商品知識や推奨販売力UPを図り、勉強会や好事例の共有を行うようにしました。最初はスタッフ1人1人の接客に対する苦手意識などがあり苦戦はしましたが、徐々に店舗全体が一丸となり、販促企画は概ね達成するようになりました。・2015年6月に行われた新入社員コンクール（会社の推奨品である商品の推奨販売を競うコンクール）にて、新入社員200名中10位となる販売記録を樹立することが出来ました。 |
| 2015年12月～2017年9月 | ○○店に異動奈良県エリアで最大の売上店舗である田原本店へ食品担当として異動。売場管理に加え、店長補佐として売上管理業務も担当する。**◆実績**・2016年12月度：売上目標予算5,000万円を達成・お客様が感じられたことを本部に伝える『お客様の声』にて、社長表彰である『おもてなし表彰』を受賞**◆ポイント**・2016年1月、店舗近隣に競合店ができ、売上が一時的に昨年対比率80％にまで落ち込みました。その際、競合店の分析をしたところ、買い回りのしにくさに気が付きました。そこで、買い回りのしやすさ（はみ出し陳列の撤廃・陳列棚の高さ調整等）を向上させた結果、一時的に落ち込んだ売上を昨年対比率95％まで回復させることに成功しました。・2016年7月から経口補水液の販売に注力し、昨年対比率で300％の売上記録を残すことが出来ました。・化粧品部門の売場を作成したところ、メーカーより模範店舗として表彰されました。 |
| 2017年9月～2018年9月 | ○○店に異動 地域ブロック内で売上予算達成率1位の店舗に異動。 担当売場は固定ではなく、化粧品以外のすべて（医薬品・日用雑貨・食品など）を担当しました。また、店長補佐として売上管理・日時ワークスケジュールの作成・在庫管理等も行いました。**◆実績**・2017年度：予算進捗率において地区ブロック内50店舗中1位を記録。・2017年12月度：目標予算3,500万円に対し、4,000万円の売上を達成。・2018年4〜9月度：半期売上予算・荒利益高予算の両方を達成。**◆ポイント**・2018年3月に花粉症対策の売場を作成したところ、メーカーより表彰を受けました。・2018年5月に整腸剤の売場を作成したところ、メーカーより表彰を受けました。 |
| 2018年10月～現在 | ○○店に異動接客レベルが全店舗で高水準である桜井南店に異動。雑貨担当に加え、各売場のサポートや売場作成のアドバイス等を行いました。**◆ポイント**・『売場の華やかさが足りない』と統括店長より課題を頂いたため、店舗全体で活用できるPOP作成・設置を行い、客単価・店舗滞在時間の改善を検証しました。すぐには結果を得られませんでしたが、一定の売場展開期間を短くして売場の鮮度を保つようにした結果、若年層における客単価・滞在時間を向上させることに成功しました。・現在は子供も楽しめる店舗を目指し、風船や塗り絵の無料配布を行い、効果検証を行っております。   |

**［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]**

私は人と接する事が好きな性格であり、高校時代を含めると7年に渡り接客業に携わっており、その中でもドラッグストアでの経験は5年です。ドラッグストアを選んだ理由としましては、お客様の体調や健康など、接客でもさらに深い部分に関わることができ、より深い繋がりを築くことが出来る為です。私が日々の業務の際に心がけている事、また新人であるパートナー・アルバイトへの教育の際に必ず伝えている内容があります。それは以下の2つです。

『常に相手の立場に立って物事を考える』、『自分のできる最大限の対応のもう一歩先を行う』です。

自分の考えられる物事の更に一歩進んだ事を行うことにより、クレームを受けたお客様でもロイヤルカスタマーになって頂けると私は考えています。また接客上だけでなく、従業員間でも同じ事が言えると思っています。常に相手の事を考える事により、職場の雰囲気や目標への一体感も生まれると考えております。実際にあった事例を挙げさせていただきますと、当社では取り扱いのない商品をお求めのお客様がご来店した際、私は決して『当社では取り扱いがございません』で終わらせません。そのお客様はその商品を欲しくてわざわざ当店へご来店して頂いている。そのため、何とかしてご用意できないかと考え、近隣の店舗（他社）に在庫確認・取り置きを依頼し、そちらを紹介することにより、お客様には大変喜んで頂くことができました。『ご来店して頂いた方・対応させて頂く方には必ず笑顔になってほしい』 そう考えると、その方にとって最善の対応案を導き出すこともそう難しいことではないと思います。損得勘定だけでなく、『相手に喜んでいただきたい』という考えや人間性こそ、私の最大の強みだと思っております。

以上