**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、2019年4月株式会社●●に入社**。**宿泊部ロビーサービスに配属後、2ヶ月間宴会、レストラン、ロビーサービスでの研修を経て、4ヶ月間、ホテルを訪問するお客様に対して、お客様がホテルの利用に不便がないようにホテル館内の案内、通訳業務に従事してきました。

**［職務経歴］**

■2019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：ホテル、レジャー

◇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 |
| 2014年10月  ～  2017年3月 | 宿泊部ロビーサービスに配属  【職務内容】  ・通訳業務  ・荷物のお預かり  ・デリバリ業務  ・チェックインの際に部屋へのご案内、  ・チェックアウト際のお荷物お預けおよびお車への運搬  ・ホテル館内の施設の清潔管理および次の日の営業準備(エレベータ管理、館内消灯)  【担当地域】  滋賀県大津市  【担当顧客】  全国、海外の観光客  【主要製品サービス】  私は目に見えないかつ国境を越えたサービスを売ってきました。お客様が不便なく笑顔でホテルを利用できるように目に見えない気配りや心のこもったおもてなしを行ってきました。私が現在行っているサービスは目には見えませんがどこに行っても活躍できるビジネスの姿勢や人への思いやりを学んで着ました。まだ、形のある実績はございませんがこれから全力を尽くし形のある実績を創出していきたいと強い意志を持っています。 |

**［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]**

**【１】他人の観点から考える力；洞察力**

お客様の観点から常に会話を行えるように勤めました。サービス行は変動が多くその意味はお客様により性格も追求してくることも違います。そのため、お客様の話を聞いて問題があることがあればその立場になって考え感情のコントロールやスムーズなコミュニケーションができるように勤めました。施設の案内をする際にお子様連れとか年配の方とか年齢層そして国籍もさまざまなお客様がいらっしゃいます。そのためそれにあわせた施設の説明や周辺の説明に心掛けて着ました。その結果、多くのお客様から“親切に説明してくれてありがとう”という言葉を頂いています。

**【２】親和力の強さ**

私は今の仕事を通じて自分の強い好奇心を行かせることができました。たとえば、お客様を案内する際にお客様との積極的なコミュニケーションができるようにしています。私から先に声を掛けて日本人の方であれば日本語で世間話を、外国人の方であれば外国語で積極的に話を掛け短い間ですが距離感をなくすことそしてお客様の緊張感が解すことに力を入れて着ました。

例：エレベータの中で話をする際にお客様の性質を見極めそれに合わせた会話の内容を行い、適切な話題を提示し緊張感を解してスムーズにお部屋までご案内を行いました。

**【３】強い好奇心**

私は強い好奇心を持っています。業務においても早く自分の業務がなれるように先輩社員に積極的に質問をし、自分ができる仕事を増やしてきて。“自己効用感を高めて着ました。仕事というのは“生活を支える”ことでもありますが、自分がいかにこの会社そしてこの社会において役に立つのかという観点から仕事を見ることこそが自分の好奇心を行かせると思っています。

今後は自分の強みを生かし、適切な人材を見つけ紹介できるコンサルタントーとして社会に貢献していきたいと思っています。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上