**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、○○店、○○店、○○店にて接客販売を担当しております。来店された顧客のニーズを汲み取り、提案をすること、迅速な対応をすることを意識し、従事しております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ホームセンター事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2016年10月 | ○○店 配属  【担当業務】  ・接客販売  ・検収、入庫、在庫管理、発注  ・売場レイアウト変更 |
| 2016年11月  ～  2018年10月 | ○○店 配属  【担当業務】  ・接客販売  ・検収、入庫、在庫管理、発注  ・売場レイアウト変更  ・現金管理  ・店長不在時の責任者  **◆営業実績**  ・2017年度：予算比達成  ・客数実績：前年比105％ |
| 2018年11月  ～  現在 | ○○店 配属  【担当業務】  ・接客販売  ・検収、入庫、在庫管理、発注  ・売場レイアウト変更  ・現金管理  ・店長不在時の責任者  **◆営業実績**  ・2018年度下期：担当部門の予算全て必達  ※担当部門：工具、木材、コンクリート資材等 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・プレゼンテーション検定3級（●年●月取得）

・フォークリフト免許（●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]**

異動をした○○店では低価格帯の商材が多く、細かい商材を多く販売していました。高額商品は売れないであろうという考えから置いていなかったのですが、お客様にヒアリングをしていると、高額商品は別の店で購入していることが分かりました。そのため、売場作りで高額商品の見せ方を工夫し、提案していった結果、売れ行きも良く、レギュラー商品に採用され、予算比の必達、客数を伸ばすことができました。現店舗におきましては、小さな店舗であるため、置ける商材も限られ、展示方法も今までと変える必要がありました。きちんと顧客の層の把握、展示方法を日々変えていった結果、全ての部門において達成をすることができました。

今までホームセンターでの接客販売で実績を残すよう、努力いたしました。営業職は未経験となりますが、貴社におきましても一早く実績を残せるように努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上