**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●●に新卒入社し、窓口業務、融資事務を経て事務作業の基礎を身につけました。その後は、有限会社▲▲に入社し、アパレル販売員として販売・対人スキルを高めました。また、株式会社■■に入社し、客室乗務員として客室責任者として高い水準の接遇スキルを身に付けました。

**［職務経歴］**

■2015 年4 月 ～ 2016 年3 月 株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：普通銀行業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年3月 | ●役職出納窓口テラー、融資窓口、融資事務●メンバー数営業部長以下26 名●担当業務・銀行窓口業務・営業所内現金在高管理・個人融資受付、管理・ローン延滞者督促業務・外貨両替、送金、在高管理●取組と成果・ローン延滞者に対し、個々に応じた返済軽減プランを提案したことにより、着任後2ヶ月で延滞率18%減少。 |

■2016 年9 月 ～ 2017年8 月 有限会社▲▲（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：アパレルのセレクトショップ運営

◇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 |
| 2016年9月～2017年8月 | ●役職販売員●メンバー数店長以下３名●担当業務・開店準備、閉店作業・接客、販売・在庫管理、受発注作業・ブログ作成●取組と成果・ブログを毎日更新することにより売上前年比160%達成。・セット提案することにより、客単価アップに貢献。 |

■2017 年9 月 ～ 2019 年8 月 株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：航空運送事業

◇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 |
| 2017年9月～2019年8月 | ●所属客室乗員部●役職先任客室乗務員●メンバー数350 名●担当業務・接客・機内販売・機内品の在庫管理、受発注作業・関連部署との連絡・フライトマネジメント・新人教育・機内アナウンス●取組と成果・お客さま一人ひとりに対してしっかり向き合うことで、利用者満足度を向上させた。・上顧客さまのみ所持している感謝カードに、手書きでお褒めの言葉をいただくことができた。・ヒヤリハットを会社に報告し、再発防止に貢献した。 |

**［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】チームへの協調性**

社員同士が会話しやすい雰囲気を作り、協力できる関係性を作る事を心掛けています。密な確認会話によりチーム力が最大限に発揮された時、更なるお客さま満足に繋げられることを実感しました。

**【２】マネジメント能力**

限られた飛行時間の中でも必ず休憩時間を設け、同乗する乗務員のモチベーションマネジメントを心掛けていました。時間、サービス品等限られた飛行機内で最大限のおもてなしができるようマネジメントしていました。

**【３】関係構築力**

目の前の相手に対して親身な対応を心掛けることで、お客さまや共に働く仲間から本音や不安を話していただける関係性を作ることに尽力しました。結果、初対面の方とでもすぐに打ち解け、関係性を作ってまいりました。

**【４】カウンセリング能力**

お客さまの様子をタイムリーに把握し、真意が見えるまで踏み込んで会話をすることで要望に対して最大限に応える姿勢を貫きました。また、声にしていないニーズを見逃さないようお声掛けを欠かさず行いました。

以上