**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●●に新卒入社致しました。入社後、○○店 季節AV部門スタッフに配属され、フロアスタッフとして接客販売に行い、在庫管理や陳列商品展開などに従事しておりました。業務では主に接客をメインに行い、お客様の生活環境をより快適にできるよう、お客様のニーズに合った商品の提案を行いました。お客様の生活環境の不満や悩みをヒアリングし、お客様に合った商品の提案と、私自身のことを信用していただくことで「人で買っていただける」ような接客を目指して参りました。夏の繁忙期では、季節AV部門の新入社員約100名の中、販売実績750万円で3位の実績を残すことが出来ました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：デジタル家電製品の販売、付帯工事、修理、技術指導

◇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 |
| 2018年4月～2019年7月 | ○○店　季節AV部門スタッフ 配属【業務内容】・販売・品出し・電話対応（お客様への電話や、取引先のメーカーとの電話）・修理受付対応・納期確認、商品発注（商品の入荷確認、在庫の確認を行い売れるものなどを判断して発注）・展示商品展開（価格・ニーズ・注力商品などを考え、商品展開）**◆身に付けたスキル**・コミュニケーション能力・ヒヤリング能力**◆成果**配属された店舗がエリアの旗艦店になっており、多くのお客様が来店しておりました。入社1年目に、私の所属しているエリアの同期社員は42人いましたが、その中で私の販売実績は最高順位で2位を獲得致しました。また、夏の繁忙期では季節AV部門の新入社員約100名の中、販売実績750万で全体3位という実績も残すことが出来ました。◆**工夫した点**接客面では、常にお客様立場に立って、積極的にコミュニケーションを取ることを心掛けておりました。コニュニケーションを通して細やかにご要望をヒアリングし、信頼関係を構築することで、成約後もお客様からの指名をいただけるような接客を心掛けておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車運転免許MT（●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]**

私の強みは二点ございます。

一つ目は**「責任感」**がある点です。業務上お客様との接点が多いため、納期が遅れてしまうなどお客様に連絡が必要な際、わかった段階でお客様に連絡をするよう習慣付けておりました。商品を購入していただけたお客様がその商品が手に届くまで責任をもって行動するべきだと考え、接客時から責任をもって行動しておりました。

二点目は**「周り状況を常に確認し、行動することができる点」**です。店舗が旗艦店だったのもあり、多くのお客様が来店される中で待合が発生した際、自身が対応中でも率先してお客様に椅子に掛けて頂くよう案内し、飲み物を出すなど待合の管理も行うことで、次対応する際に気持ちよく接客できるよう心掛けておりました。

また、スタッフの位置や先輩がなにをしているのかなど観察し、必要な書類などを事前に準備しておくなどして、スタッフの仕事効率を上げられるよう行動しておりました。

以上の経験を活かし、貴社においても精一杯精進して参ります。何卒よろしくお願い致します。

以上