**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、大手通信キャリアの代理店に新卒入社後、DoCoMoショップに配属されました。来店されたお客様の問い合わせ対応や携帯端末及びその他アクセサリーグッズの販売、インターネットの契約等、既存顧客から他社からのキャリア変更を検討している新規顧客まで幅広く対応を行いました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：大手通信キャリアの代理店販売

◇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 |
| 2019年4月～現在 | DoCoMoショップ ○○店 販売員【業務内容】 ・来店されたお客様の問い合わせ対応 ・携帯機器及びその他アクセサリーグッズの販売 【実施施策】 来店したお客様の契約内容見直し等のお問い合わせ対応に従事するだけでなく、ヒアリングからお客様の抱えている問題点を的確に把握し、最適な提案をしたことで、1年目ながら所属店舗における月間新規契約件数を3ヶ月連続で1位を獲得いたしました。(店舗メンバー10人中) 【ポイント】 自身が提案するサービスの勉強を徹底的に行ったこと、そしてお客様目線になり、問題を本質から把握し解決しようと心掛けました。 |

**［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]**

私の長所は、問題を的確に把握し解決できる問題解決力と、向上心です。 元々契約内容の見直しが目的で来店されたお客様に対し、ヒアリングから現状の不満点を把握し、的確な改善点・サービスの提案を行ったことで、結果的にその方の機種変更だけでなく、インターネットやクレジットの新規契約、そしてご家族向けのタブレット端末購入まで、トータルサポートを行いました。 これはお客様目線に立ち、どうしたら目の前の方が満足して頂けるかを常に考え提案している結果だと考えます。また上手く対応できなかった商談があれば、その問題点を自身で分析・把握し、解決策を自身で勉強をしたり、先輩方に臆せず聞きに行き理解度を深め続けた結果、店舗に所属している社員10名中、新規契約での売上額で3ヶ月連続1位を獲得しました。 上記のような事例から、私は常に向上心を持ち、お客様思考で問題を把握し解決できる人材であり、貴社でもこの長所を活かし活躍していく所存でございます。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上