**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●●に入社し、○○店に配属。4階の家電フロアで冷蔵庫、洗濯機を担当。詳しい商品知識を身につけ、お客様のニーズに合った商品の提案ができるように努力してまいりました。

**［職務経歴］**

■2019年3月〜現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：家電製品の販売（冷蔵庫、洗濯機担当）

◇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3月〜現在 | ○○点に配属【業務内容】・接客、販売・レジ打ち・発注業務・クレジットカードの入会促進 |

**［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】お客様目線**

私自身が売りたいものを売るのではなく、お客様のお話をよく聞き、お客様のニーズにあった商品の提案をすることを意識して販売してきました。会社が売りたい商品を売ることは大事ですが、お客様のニーズに合っていない商品を提案しても売れません。押し売りのように私がひたすら提案をするのではなく、聞き手に回りお客様のニーズを聞き出すことが重要だと考えます。また、お客様の立場に立って考え、自分がどのように接客をされると嬉しいか、再度来店したくなるお店とはどういったところなのか、自分中心で考えるのではなくお客様中心で考えてきました。

**【２】お客様を笑顔にする**

商品販売を通してお客様を笑顔にすることを目標に日々販売を行なっています。一等地に店舗があるため、日々多くのお客様がご来店されます。お客様には満足をして買っていただきたいし、わざわざお店に来て良かったと思っていただけるような接客を心掛けています。私は学生時代USJでアルバイトをしておりました。ずっと笑顔で接客をしていたので自然な笑顔で応対できるようになりました。笑顔の販売員がいるお店は居心地も良いし、お客様に良い印象を与えると考えています。笑顔で接客をすることで、お客様を笑顔にすることができ、再度私宛にお客様がご来店していただけるようになりました。

以上