**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学中退後、1社目として株式会社●●に入社。飲食店の接客業務に従事。その後、アルバイトにて約3年間半、接客業務に従事。その後、株式会社▲▲に入社。レンタルマットのルートセールスとして従事。

**［職務経歴］**

■2017年7月～2020年7月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：環境美化用品の製造及びレンタル・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 |
| 2017年7月～2020年7月 | 営業担当として配属環境美化用品レンタルのルートセールスに従事。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　【担当地域】東京【取引顧客】法人　90%　個人　10%　【取引商品】レンタルマット、環境美化用品のレンタル**◆営業実績**・2019年度：2,160万円（達成率102%） **◆工夫した点**・相手の立場に立って、考えて行動する・チームでのコミュニケーションを増やし、協力して業務にあたる |

■2011年10月～2013年12月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：フードサービス・飲食

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年10月～2013年12月 | 創作料理「○○」にて接客を担当創作料理「○○」にて、ホールでの接客業務中心に従事。【業務内容】・接客・調理・シフト管理・発注業務**◆工夫した点**・追加提案を行ない、客単価を上げること |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**■相手の立場に立つ想像力**

私はお客さまの立場に立つということを大切にしていました。それは、自分が相手に何を与えたいかよりも、相手が何を求めているのかを考え、応じるということだと考えています。例えば、お客さまに対して、自分がお勧めしたい商品をいきなり提案するのではなく、まずはお客さまの本業に役立つ情報を提供するということを心がけていました。そして、お客さまの立場を想像する為に、本業はもちろん、趣味、愛車、ご家族等できるだけ幅の広いお話をし、知る努力をした後、商品提案をしました。結果、最初は警戒されていたお客さまに信頼して頂け、商品購入や新規のお客さまを紹介していただくことができました。

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