**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、株式会社●●に入社し、販売スタッフとして従事しています。各客層、売れ筋商品など店舗の状況を把握とあらゆるデータを分析しながら、トレンドやスタッフやお客様の声、地域性や立地などを考慮して、客層にあわせた商品のご提案、販促活動に従事しております。

**［職務経歴］**

■2018月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開： 非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018月  ～現在 | シューズ売り場接客販売として従事  【業務内容】  ・主な業務内容はシューズ部門で、お客様に合ったシューズを提案しつつもプラスアルファの接客を意識しています。靴だけを買うのではなくよりそのスポーツの奥深さやアイテムの重要性を伝えております。  中でも、インソールの販売に注力しており店舗でも売り上げトップを維持し続けております。  【実績】  入社半年で個人売上2000万達成（店舗1位） |

**[資格]**

・普通自動車第一種運転免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Excel、Word、PowerPoint

**［自己ＰＲ］**

**【１】解決する力を営業に活かすことができます**

私は、常にお客様に最高の満足を与えられる様に接客してきました。ご来店されるお客様は、「腰や肩が痛い」「自分に合う靴がわからない」など様々な悩みを持った方がいます。その一人一人のお客様に合ったご提案ができる様に、まずはヒアリングをしっかりするところから始めてきました。そのために、まずはお客様が話しやすい環境を整えるため、感謝の言葉・自己紹介・笑顔を徹底し、お客様の悩みに合ったソールを提供できるようメーカーに時には出向き、インプットを続けました。その結果、店舗内では打ち上げ1位を達成することが出来ました。

**【２】コミュニケーション能力を営業に活かすことができます**

これまでお客様、スタッフと、店舗業務で多くの人との関わりを経験してきました。円滑な店舗運営を実現してきました。このように物事を進めていく建設的なコミュニケーション能力が営業でも活かせると考えております。

今まで短期間ではございますが、接客販売で実績を上げられるよう、努力をしてきました。営業職は初めてとなりますが、実績を上げられるよう、努力を致します。よろしくお願い致します。

以上