**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。スポーツ用品の接客販売に従事。販売社内キャンペーンで、個人部門では成績上位に入賞し、店舗部門では約200店舗中最優秀店舗に表彰される。

**［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：スキー用品及びゴルフ・テニス・マリン・野球用品等各種スポーツ用品、レジャー用品の商品開発、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： 非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  現在 | スポーツ販売部に配属  スポーツシューズを中心とした、接客販売業務に従事。  【業務内容】  ・接客販売  ・新会員の獲得  ・アルバイトスタッフの教育  ・発注業務  **◆実績**  ・販売社内キャンペーンで、個人部門で10位以内に入賞  ・販売社内キャンペーンで、店舗部門では約200店舗中最優秀店舗を受賞  **◆工夫した点**  ・新規会員登録QRコードを印刷した物を制作し、全メンバーに携帯させました。  ・自主的に店舗イベントを開催し、昨年対比110%の売り上げを残しました。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】****初対面でもすぐに打ち解けることができます。**

誰に対しても臆せず話しかけることが出来ます。初対面でもすぐに打ち解けることができ、円滑なコミュニケーションを取ることが出来ます。そのため、私をご指名で来店されるお客様が増え、売上に貢献することが出来ました。

**【２】 忍耐力と体力には自信があります。**

忍耐力と体力には自信があります。小学校から大学までラグビーを継続していたので、忍耐力と継続力を培ってきました。現職では、新会員獲得の提案を毎日約80名に対して継続しました。結果、新会員の獲得が前年比110％を記録することが出来ました。

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