**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。イタリアンレストランを運営する会社にて、キッチンとホール両方を担当しました。その後、株式会社▲▲に入社。料理教室を運営する会社にて、新規・既存営業およびレッスンを担当。新規営業においてはチラシ配りから始まり、体験レッスン後のフォローまで行いました。また、既存営業では新たなレッスンプランの提案を行い、アップセルに繋げました。

**［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：クッキングスタジオの全国展開、調理用雑貨等の販売

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | 営業職・講師職として従事配属後は営業職として、新規会員獲得に向けた提案や既存顧客へのアップセル提案を行いました。また、自らレッスンも担当し、個人顧客向けの料理レクチャーも行いました。【営業スタイル】 既存営業 50％　新規営業　50％【取引顧客】 幅広い年齢層の一般顧客（1日2～3名を担当）【取扱商品】 料理レッスンプラン【担当業務】・新規会員獲得に向けたチラシ配り・2時間の体験レッスンでの料理インストラクター（講師）・既存顧客への新規レッスンプランや長期コースのご提案・食材の発注業務・店舗内における衛生管理業務**◆ポイント**営業担当として、新規顧客の開拓および既存顧客への新規プラン・コースの提案を行いました。また、並行してレッスン講師も務めたり、食材発注業務、スタジオ内の衛生管理なども担当致しました。 営業として売上を作るにあたり、新規入会で2万円と単価自体はそこまで高くなかったため、新規開拓と併せ、現在スタジオに通っていただいている方々に対してお声がけし、将来的にどんなスキルを身につけたいかヒアリングを行い、マッチした新規プランをご提案し、アップセルに努めました。 |

■2016年4月～2018年11月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月）

◇事業内容：飲食事業（レストラン事業、デリバリー事業）

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2018年11月 | 店舗スタッフとして従事入社後は自身の経験を活かし、キッチンスタッフとして従事。また、同時並行でホールスタッフも担当しており、店舗運営に関わる業務全般に携わることが出来ました。【担当業務】・調理業務全般（イタリアン形式が中心）・接客業務全般・アルバイトスタッフの管理・その他店舗運営に関わる業務全般**◆ポイント** 元々お店の雰囲気が好きであり、アルバイトから入社し、そのまま正社員として勤務することになりました。専門学校でもカフェやイタリア料理の勉強をしておりましたので、知識を最大限生かしながら業務に取り組みました。 |
| 2018年11月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルではありますが、一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

高校時代から換算すると、約8年半に渡り、調理に携わって参りました。専門学校を卒業した後に新卒入社した会社では、今まで学んできたことを最大限に活かし、調理と接客業務に取り組みました。また、現職では調理以外にも営業も担当し、街中での新規顧客獲得に向けたチラシ配りやお声がけ、そして既存顧客へのアップセル営業も担当し、会社の売上向上に貢献しました。

これらの経験を活かし、今後もお客様に対して真摯に向き合い、お客様のためになる提案を心がけたいと考えております。貴社におきましても、早期の段階で戦力となれますよう、日々精進していく次第です。どうぞよろしくお願い致します。

以上