**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、有限会社〇〇に入社。アパレルの販売をしてまいりました。その後、有限会社■■に入社し、調理とホールの業務を行いました。

その後上京し株式会社□□に入社、△△店パソコンサポートに配属され、初期設定等のサービスを提供してまいりました。サブリーダーの拝命を受け、営業・接客を行いながら新人教育も兼務。早期戦力で全国に通用する人材を育て上げました。昨年10月から東京支社の法人営業部に異動となり、新規開拓や既存の主要取引先を担当しております。お客様との信頼関係構築により新規案件受注と深耕開拓で成果を挙げ、売上げは昨年対比約200％の業績で貢献しております。

**■職務経歴**

**株式会社 □ □**（2014年7月～2021年3月現在）

　事業内容：個人・法人向けパソコンの初期設定等サービスの提供

　資本金：▲▲万円　従業員数：▲▲名　雇用形態 : 正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2014年6月  ～  2021年2月 | <△△店4階ＰＣサポート>  【家電量販店にて一般のお客様・法人様にパソコンのサポートの提案】  ・パソコンの修理や設定  ・お客様のご希望に合わせて初期設定や自社コンテンツを販売し月額サポートや出張サポートへの提案  ・物理的修理の部品交換、またはパソコンからのデータの取り出し  ・△△店のサポートを担当する新入社員、派遣社員を全国レベルに通用するための教育  ・コンテンツの取り方や月額サポート、高単価受注の取り方の教育  ・△△やメーカーのヘルパーさんの販売サポート  ・接客件数：平均月1680件  【セールスポイント】  **入社してから現在まで全国個人売り上げ一位**  **2019年度692人中1位**  ・新しい施策が始まり次第直ぐに実行し新規顧客を開拓  ・個人と法人のお客様のリピーターが多く売上につなげる事ができた  ・サブリーダーも任されることとなり本来の業務以外に新人教育を担当  ・店舗での営業班は私を含め計7名いましたが、  私が教育したスタッフは全国の売上ランキングでＴＯＰ10内の成績を残すことが出来た  ・△△店以外の店舗でも活躍しているスタッフも多数輩出出来た  ・年に数回、巡店を実施し巡店したお店は売り上げが2倍～3倍に伸長する事が出来た  ・パソコン修理も自ら実施しハード・ソフトの知識を深く身に着ける事が出来た  【実績】  ・2015年 個人実績 2700万  ・2016年 個人実績 6000万  ・2017年 個人実績 6000万  ・2018年 個人実績 5000万  ・2019年 個人実績 3600万（9月現時点）  【実績】  **・2015年 10月 ＰＣＳ事業部優秀社員東京営業課部門 1位 表彰**  **・2016年7月　 東京エリアＭＶＰ賞 表彰**  **・2017年6月 ＰＣＳ事業部実績優秀社員 東京営業課部門 1位 表彰** |
| <△△支店　法人営業部>  【2019年10月からは東京営業部営業課に異動　法人営業及び現場作業担当】  ・コンビニの解体業務（原状回復工事・什器撤去・部分改装）  協力会社（職人）を新規で手配し、効率良く現場を回すことで実績につなげている  月間売上： 1000万円  ・大手通信キャリアのAP(アクセスポイント)の営業と人員配置  ・喫煙ルーム設置に関わる営業、メンテナンス、協力会社の確保と現場への割り振り  ・大手運送業界の保守、メンテナンスの営業、人員確保 |

**有限会社 ■ ■** （2013年6月～2014年6月）

　　従業員数：▲▲名　雇用形態 : 正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年6月  ～  2014年6月 | ■■ 本店 |
| 本店にて調理とホールとお店の締め作業（料理長）  ・新人の教育とスタッフの再教育  ・樽生ビールの提供とフード調理と仕込みの準備 |

**有限会社 〇〇** （2010年4月～2013年5月）

　　従業員数：▲▲名　雇用形態 : 正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月  ～  2013年5月 | △△店 |
| アパレルの販売スタッフ（副店長）  ・ＷＥＢページの作成とアパレルのＷＥＢ販売と事務 ・店舗でのアパレル販売と各店舗の巡店 |

**■活かせる経験・知識・技術**

（1）私が現職において、常に意識していることは、信頼関係を構築することです。

お客様と信頼関係を構築するために、しっかりとお客様の声を傾聴し、お悩みに合った提案ができるよう日頃から努めて

おります。

その為には、スピードも意識しております。早さは誠実と考え、一日も早く納品、行動できるよう努める事で関係を構築して

きました。また、社外のお客様だけではなく、社内でのチームワークもとても大切にしております。営業目標を達成し、

より良い仕事をする為には、互いの協力関係が不可欠だからです。具体的には、部下への支持を明確にし、相談できる環境を

日頃から作ること、上司や同僚とのコミュニケーションをとることを実行して参りました。

信頼関係を構築する事こそが、良い成果を生み出し、より良いサービスを提供できると考えております。

（2）スタッフの即戦力化

サブリーダーになり店舗の売り上げ管理を任されてから、他店からの異動のスタッフおよび新入社員には営業や接客等の

教育を担当し全国の店舗でも通用するスタッフの育成に尽力してまいりました。

**■資格・スキル**

・Word（文書作成、表の挿入）

・普通自動車運転免許（2010年8月）

**■自己ＰＲ**  
　家電量販店において、あらゆる業務の核となるコミュニケーションの重要性を強く意識し、技術の向上に努めて参りました。

あまり、限定せずに簡潔に！

何をどのように伝えれば、狙った通りに受け手が行動してくれるのか、ギャップがある二者の気持ちをどうすれば埋められるのか、一方的な言い方は避け、どのように伝えれば納得してもらえるのか、このような心遣いは、あらゆる仕事に活かされるものだと考えております。  
案件ごとに接客方法やスタッフを変え、年齢や立場が上の相手がいることの方が多い中でも、お客様の前面に立つ営業として、またチームの先頭に立つプレイヤーとして、「自分がやる」という強い気持ちで、メンバーにゴールを示し、判断することを続けて参りました。時に助けて頂ける状況をつくるようにも心掛けています。

また、お客様との信頼関係の構築にも力を費やしました。お客様には希望納期よりも早く対応することで、満足感を与え、信頼関係を少しずつ構築してきました。

仕事においてチームワークが最も重要だと考えます。相手の立場にたって物事を考え、行動することができます。現職においても、

部下に仕事を依頼する際、部下が詰まるであろう箇所は入念な指示出しを行い、かつ、いつでも部下が質問できるような姿勢を

とっています。その為に、相手の立場に立ち、考え、タスクのやり取りを行うことを日頃から意識しております。

以上