**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、合同会社　●●へ入社しました。ヴィジュアルマーチャンダイザーに配属され、売り場のディスプレイ作成や店舗改装、人材育成に携わりました。約1年後には、新店舗に移動。チームリーダーとして業務へ従事。母の介護を行う為退職し、その後、株式会社▲▲へ入社。△△株式会社へ派遣され、携帯電話のオンラインショップのチャットサポートを行っています。

**［職務経歴］**

■会社名：●●合同会社

事業内容：洋服・服飾雑貨の輸入販売　経験期間：2015年4月〜2016年10月（1年7ヶ月）　契約社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  〜  2016年10月 | 【所属歴】  ・2015年5月　入社後、ヴィジュアルマーチャンダイザーに配属（部署人数3名）  ・2016年4月　新店舗に移動。チームリーダーに任命  【業務内容】  ■ヴィジュアルマーチャンダイザー業務（通算1年10ヶ月間）  －売り場の視覚的演出として商品のディスプレイ、プレゼンテーション  －店舗改装  －人材育成  ■セールスアソシエイト業務（通算1年10ヶ月間）  －接客  －レジ  －開閉店業務  【業務実績・成果】  ■売上に貢献  売上データを元にマネージャーやフロアスタッフと協力し、在庫の削減に取り組んだ。メンズ部門の在庫の削減に取り組み、主に担当するVMD業務では在庫消化・在庫展開アクションを行い、お客様にわかりやすいようにカテゴリーや色、什器などの構成を一から考えた。１００本近くあったジーンズが１ヶ月ほどで２０本まで削減することができた。また、ストックルームにあるメンズ商品の店舗在庫を全て店頭に展開し、売上貢献に繋げた。    ■人材育成経験（新入社員2名のOJTを担当）  VMDチームリーダーとして、新入社員のスキル向上に取り組む。週に一度はチームでミーティングを行ない、改善案を考えた。毎回、課題を出し、フィードバックを行った。その結果、スキルが向上し、店舗改装の際には予定より１時間程早く終わることができた。 |

■派遣先：△△株式会社（派遣元：株式会社▲▲）

事業内容：携帯電話のオンラインショップのチャットサポート　経験期間：2019年2月〜現在　雇用形態：派遣社員

経験職種：オペレーター・販売促進担当・リーダー

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年2月  〜  現在 | 【所属歴】  ・2019年 2月 オペレーターとして入社  ・2019年10月　販売促進担当に任命  ・2020年10月　オペレーターとリーダー業務を兼任    【業務内容】  ■オペレーター  －料金プラン・機種の提案  －購入手続きに関する質問  －手続きの操作案内  ■販売促進担当  －購入手続き完了までの操作サポート  －料金プラン・機種の提案から購入手続き完了までの一貫したサポート  ■リーダー業務  －新人オペレーターのサポート  －オペレーターの不明点のサポート  －応対内容の監視・訂正  【業務実績・成果】  ■販売促進担当への任命  チャット数に対し、販売台数が多いことが評価され、販売促進担当に選出された。日頃から丁寧でわかりやすく、お客さまに寄り添った応対を心掛けていたことが、販売台数を増やす要因になったと思う。  ■4回の表彰  毎月実施されている応対コンテストで4度、表彰された。初めてのオンラインでの購入手続きに不安を感じているお客さまのご不明点に親身に寄り添ったことが評価された。  ■リーダーとしての評価 （4〜5人程度のオペレーターの担当）  日頃からオペレーターとコミュニケーションを取り、円滑な関係が築けるようしてきた。その結果、オペレーターがわからない問い合わせがあった際、スムーズなサポートができ、スタッフにもお客さまにも喜ばれた。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

**[自己ＰＲ]**

自分で考え、行動を取り主体性を発揮することが私の強みであると考えています。これまでも店舗売上向上や組織のマネジメント等において、課題を適切に把握し、改善行動を促してきました。しかし、現職においては、派遣社員という立場であるため、ミーティングでの発言権はなく、支持に従うだけで主体性を発揮することのできない状況であり、物足りなさを感じています。今回の転職を機に、正社員として組織やお客様貢献の為に主体性を発揮して取り組んで行きたいと考えています。

以上