**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●●に新卒入社。▲▲店に配属になり女性用インナーウェアの接客販売に1年間従事してまいりました。販売業務、アルバイト教育の他、プロモーション戦略会議に出席しプロモーション施策の立案運営にも携わってまいりました。

**［職務経歴］**

■2020年6月～現在　株式会社●●（契約社員）※在籍期間：1年2ヶ月

◇事業内容：インナーウェア等製品の製品企画、販売

◇資本金：○○万円　売上高：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年6月  ～  現在 | ●●　▲▲店に配属  【業務内容】  ・接客販売  ・プロ―モーション立案  ・在庫管理  ・アルバイト教育  【店舗売上実績】  2020年度：目標54,000千円／実績42,354千円／達成率78％  【工夫したこと】  店舗の立地柄、高所得者層かつ40代50代のお客様が多い場所であったため、丁寧な言葉遣いや接客態度を心掛けました。例えば商品説明の際には、伝わりやすいように話すスピードを少し遅くすることや、世間話を交える等して関係を構築し、単価を上げることやリピート客の獲得に繋げておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2018年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**■何事にも前向きで柔軟に取り組める**

どんなことでも自身の学びになる点があるのではないかと常に考え、柔軟な姿勢で異なる意見なども取り入れます。  
お客様からのお申し出など一見マイナスなものも、自分にはどこが活かせるかを考え、改善できるところは日々の業務に取り入れたり、またレイアウトや、接客のことで他のスタッフと意見の相違が生じた際には、相手の意見をしっかり聞いた上で自分の意見も主張し、どうしたらお互いが納得した形でやっていけるのか、よりよくしていけるかを話し合い、前向きに取り組んでまいりました。

以上