**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、株式会社●●に入社。新人研修を受け、売り場担当にて接客販売及び、売り場発注管理、売り場従業員のマネジメントを担当。担当ポジションでの売上を最大化すること、店舗としての利益に貢献することを目的とし、店舗立地・顧客層データを分析、ＰＯＰ作り商品展開を図る。また、メーカー直営店を訪ね、メーカー目線の接客方法や強み、商品知識をインプットし、売り場従業員に共有することで売り場従業員の接客の質の底上げを目標とし実行した。結果として3ヶ月連続予算比達成。

**■職務経歴**

□企業名：株式会社 ●●

事業内容：乳幼児向け用品の販売、店舗運営

資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年4月  　～  　 現在 | ●所属  アリオ●●店  ●主な取扱商材  乳幼児向けマタニティ・チャイルド・ベビー用品  ●担当業務  接客販売  ・高単価商品の販売接客  ・ポイントカードの新規獲得  店舗管理  ・販売目標の管理  ・販売POPの作成  ・売り場のレイアウト管理  ・店舗立地/顧客層データの分析  ●取組と成果  高単価商材の接客販売にて3ヶ月連続目標達成  ※毎月本部から重点商品が指定され、目標販売数量と目標金額が設定  **11月ベビーカーA**  **目標 5 台(305,250円)/実績 8 台(484,400円)/達成率 158％ 達成**  **12月バランスボール**  **目標 7 個(46,046円)/実績 15 個(98,670円)/達成率 214％ 達成**  **1月ベビーカーB**  **目標 3 台(118,800円)/実績 5 台(198,000円)/達成率 166％ 達成**  工夫点  20,000〜75,000 円の高価格帯商品の接客を行う。自店舗でのベビーカー販売台数が同エリア店舗（関東圏11店舗）の中で毎月40台程と販売数が劣後していた。販売数を上げるために自己目標として自分の接客で一日一台販売を目標設定したが、自己目標達成ができない日が続いた。改善すべく他店舗や他社同業種の接客を受け、共通点として「現状やニーズのヒヤリング・常にお客様の目線で話す」といった事を行っていることに気づいた。上記の共通点を意識し接客した結果、平均で10台以上を販売する事ができ、店舗としての販売台数も平50台以上となり、同エリア上位に入る事ができている。  ポイントカード新規獲得において4か月連続で新規獲得数増加  **8月 　289 件**  **9月 　296 件(102.4％増)**  **10月　312 件(105.4％増)**  **11月　365 件(116.9％増)**  工夫点  購買情報の獲得、顧客の固定化を図る目的の中でポイントカードの新規獲得が推進されている。現店舗は全国の店舗数の中でも新規獲得率が80位台(全国119店舗)であり、店全体として獲得件数を伸ばさなければならない課題があった。  ポイントカード新規獲得数の目標を１か月25件と自己設定。目的達成の為、カードに入会するのが手間という心理状態から入会していただく為に「5分だけお時間頂ければ」と冒頭に言い、入会して頂くメリットを短く簡潔に述べ、プレゼント商品を目立たせるように配置する事で自己目標を達成。  自己目標達成後、店舗全体として実績を伸ばす事を目的とし、社内にて獲得方法を共有することで7月からは、4 ヶ月連続で前月比獲得数を伸ばすことができた。 |

■資格

・普通自動車運転免許

・日商簿記2級

**■自己ＰＲ・強み**

私の強みは目標への推進力です。現職の売り場では、毎月本部からある商品が指定され、目標販売数量と目標金額が設定されます。対象商品を1ヶ月間重点販売するのですが、自店では、目標が達成できない事が問題として挙げられていました。その中で私が目標達成に向けて下記の点に注力しました。

・商品知識のインプット、アウトプット

・商品の視点を変えた売り場作り及びPOP作成

**商品知識のインプット、アウトプット**

特に心掛けた事は、取り扱いのあるブランド様の直営店に実際に足を運び、学び続ける事です。実際に接客を受ける事でメーカー様の商品知識をインプットしていきました。また、得た商品知識を売り場メンバーにアウトプットする事でメンバー全体の商品知識や、接客力の底上げを図り、一人一人のレベルに差が生まれない環境作りました。

**商品の視点を変えた売り場作り及びPOP作成**

指定された商品の中には、自店の地域上（東京都）売れにくい商品が存在します。可愛いキャラクターのバランスボールが指定された際、マンションやアパートが多い地域では他の住民の迷惑になる可能性があるので避けられる傾向にあります。ただ、バランスボールという視点ではなく、可愛く写真を撮ってSNSに投稿するなど、インテリアとしての側面から売り場作りやPOP作成をし、視点を変えて提案を行いました。

この２つを意識する事で今まで達成出来ていなかった目標を10月から3ヶ月間連続で達成する事が出来ました。いままで養ってきた強みを活かして貴社においても活躍し、挑戦し続けたいと思っています。何卒宜しくお願い致します。

以上