**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を中退後、株式会社●●に入社。接客販売を中心に、売場管理、新人教育、情報管理、オペレーション作成など、幅広い業務を担当しました。また、新規店舗の立ち上げにも携わり、1から店舗を作り上げていく大変さを学ぶと共に、大きな自信にも繋がりました。

**［職務経歴］**

■2012年5月～現在　株式会社●●（契約社員）

◇事業内容：「●●」を中心とした専門店事業の運営／商品企画／開発／製造／卸しおよび販売

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年5月  ～  2019年2月 | ●●　▲▲店に配属  入社後は接客販売を中心に、売場管理など幅広い業務に携わりました。  【担当業務】  ・接客販売  ・売場管理（品出し、発注、整理整頓など）  ・売場づくり（レイアウトなど）  ・新人教育  ・情報管理（店舗情報、顧客情報など）  ・オペレーション作成（品出し、接客など）  **◆ポイント**  学生時代に飲食店でアルバイトをしていた経験から、人と接することが好きであり、接客においては常に明るく、  笑顔でお客様を迎え入れ、気持ちよくお買い物をしていただくことを心がけました。また、見やすい売場レイアウト  や整理整頓、こまめな商品発注を徹底し、ストレスなくお買い物をしていただける導線を作るようにしました。  接客以外では新人教育を担当し、オペレーションなどを作成しながら教えることにより、短期間での立ち上がりを  実現すると共に、今後も使用し続けることが出来るマニュアルブックを残すことも出来ました。 |
| 2019年3月  ～  現在 | ●●　▲▲店に異動（オープニングスタッフ）  異動後は新規オープンの立ち上げスタッフとして、1から全ての業務に携わりました。また、契約社員の中では  最上位のスタッフランクに昇格したことにより、リーダー陣との打ち合わせにも参加するようになりました。  【担当業務】  ・接客販売  ・売場管理（品出し、発注、整理整頓など）  ・売場づくり（レイアウトなど）  ・新人教育  ・情報管理（店舗情報、顧客情報など）  ・オペレーション作成（品出し、接客など）  ・リーダー（社員）との打ち合わせ  **◆ポイント**  オープニングスタッフとしての配属となったため、店舗立ち上げに向けて1からほぼ全ての業務に携わりました。  非常に大変ではありましたが、その経験が自信に繋がりました。また、昇格したことによってリーダー陣との定期  ミーティングにも参加出来るようになり、より店舗運営について深く入り込むことができ、責任感と緊張感を持ちつつ  仕事に取り組むことが出来ております。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2017年10月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel：初級程度ですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

今まで1社で約9年に渡り勤務してきた中で、接客販売や売場管理、新人教育、オペレーション作成、店舗運営会議への参加など、数多くの

経験をさせていただきました。また、新規店舗の立ち上げも経験させていただき、全てが自身の糧となっております。その中でも基礎となる

接客販売において、常にお客様に気持ちよくお買い物をしていただくことを考え、ご挨拶や丁寧な対応、見やすい売場づくりなどを徹底して

参りました。この「相手を思いやる気持ち」は、きっと他の分野でも活かせるのではないかと考えております。

今後は新しい業界にチャレンジすると共に、営業職にキャリアチェンジし、また1から社会人としてのスキルを磨いていきたいと考えております。未経験からのチャレンジとなるため、他の方々と比べてビハインドが大きいのは承知しております。そのため、入社後は人一倍努力し、

1日でも早く戦力となれるように精進していく所存です。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上