**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、●●株式会社に入社をし、販売スタッフに従事しました。▲▲店、▲▲店、▲▲店の三店舗を経験し、どの店舗でも常に顧客のニーズを汲み取ることを意識しながら接客を行い、売上に貢献するよう努めて参りました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2019年9月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：自転車及び同部品の輸出販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2019年9月 | 2014年4月～2017年3月　▲▲店配属  2017年4月～2018年3月 ▲▲店配属　※2017年3月 店長昇格  2018年4月～2019年9月　▲▲店配属  【業務内容】  ・店頭での販売  ・自転車の組立  ・自転車のメンテナンス  ・店舗の管理(ディスプレイ、備品発注・管理、修理依頼)  ・初期クレーム対応  ・棚卸作業  ・本部への売上報告  ・試乗会イベントの企画、運営  ◆実績  ・2016年：店舗予算目標達成（9店舗中1位）  ・2017年：実績を評価され、店長昇格  ・2018年：3ヶ月連続店舗予算達成  **◆工夫していた点**  １）店舗のディスプレイ  店舗によって客層を把握し、その店舗にとって売りやすい商品を設定し、その商品を目につきやすい位置に配置致しました。それを店舗全体に共有し、スタッフ全員で販売促進をするよう努めました。  ２）接客に時間をかける  お客さんの話を聞く時間を長く取り、初心者なのか既に経験がある人なのかを把握し、一人一人に合った商品を提案するよう心掛けておりました。  また、売れる売れないを即座に判断し、売れない場合は目先の売上ではなく、長期的な売上の視点に切り替え、再来店に繋がる接客を行うようにしておりました。 |

**[自己ＰＲ]**

**【関係構築力】**

販売職では、自分が何を売りたいか、ではなく、「相手が何を求めているのか」を考察し、その人のために行動するよう努めておりました。特に意識している事は、「一人一人を大切にすること」です。多くの人と浅く付き合うのではなく、一人一人を大切にすることで関係を深くするよう努めて参りました。

その結果、自身の顧客を入社1ヶ月目から獲得することができ、今では20人程度のファン客の獲得をすることができました。

御社のような成長スピードの速い環境を全力で駆け巡ることで、5年後10年後振り返った際に「成長」を実感することができるのではないかと非常にワクワクする想いが高まり、是非、御社の成長と共に私も成長し、会社の発展に貢献していきたいと思います。

以上