**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、株式会社●●に入社し、販売スタッフとして従事しております。オーダーメイドのスーツの為、お客様のニーズを引き出しながら世界に一つだけの特別なスーツを提供出来るよう生地、デザインの提案、採寸をしております。

**［職務経歴］**

■2020年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：紳士・婦人オーダースーツ製造・卸・販売　オーダー制服・礼服製造・卸・販売

◇設立：○○年　株式公開： 非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月～現在 | スーツの接客販売として従事 【業務内容】・主な業務はスーツの販売です。リモートワークやクールビズでスーツ需要が低くなっている中、数を持たないからこそお客様に良いものを着ていただきたいというポリシーを持ち販売にあたっておりました。中でも耐久性の向上や見た目の華やかさにつながる有力オプションの付与に注力し、販売着数に対して70%以上の付与率を維持してきました。※通常50%前後【担当商材】・オーダースーツ【単価】 ・50,000円　 【客層】・男性20～30代  【実績】**・所属店舗売上全国3位(全55店舗中)2020年8月～2021年7月**・入社1年目にて店長代理 業務を担当

|  |
| --- |
|  |

 |

**[資格]**

・英検2級（2016年3月取得）

・普通自動車第一種運転免許（2016年9月取得）

**［PCスキル］**

・Excel、Word、PowerPoint　※一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

**【１】向上心の高さ**

学生時代のアルバイト、部活動から現在に至るまでフィードバックすることを習慣にしていました。上手くいかなかったことはもちろん、上手くいったことも事後に振り返り、どこをどうすれば良かったのか、もっと良くなったのかなどを必ず考え次の行動に活かしてきました。例えば以前自分が担当したお客様で1度目の販売でご満足いただいた方がいました。その方が再びスーツを作りに来ていただいた際にトレンドなどを踏まえてサイズ感を少し変える提案をし、お渡し時には「更に良くなった」と喜んでいただきました。このように現状に満足せず常に向上心を持って行動をしてきました。これはどの業務においても大切なことだと自負しております。

今まで短期間ではございますが、接客販売で実績を上げられるよう、努力をしてきました。営業職は初めてとなりますが、実績を上げられるよう、努力を致します。よろしくお願い致します。

以上