**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

配属先のドラッグストア店舗で医薬品登録販売者として従事しており、基本的な売り場管理業務、レジ業務、店舗管理補佐を行っております。現在、化粧品売り場担当として在庫管理、発注、接客、化粧品販売教育を主に行っております。

**■職務経歴**

□2019年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：医薬品・健康志向食品・化粧品および日用雑貨・食品等の販売、接客

◆資本金：○○億円 売上高：○○億円 従業員数：○○名 未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  ～  現在 | 一般職　●●南観音店 |
| **【業務内容】：**  ・店舗におけるレジ業務、品出し、清掃等  ・日用品売り場担当（発注、在庫管理、売り場管理など）  ・化粧品売り場担当（売り場管理、発注、在庫管理など）、  ・店舗内化粧品販売教育、化粧品販売接客担当  ・店長業務補佐（クレーム応対・スケジュール管理・金銭管理・アルバイトへの教育・他従業員の管理）  **【取扱商品】：**化粧品、医薬品、洗剤、掃除用品、ベビー用品、介護用品、食品、健康志向食品  **【平均客数】：**1,000人前後  **【平均客単価】：**1,000〜1万円  **【営業時間】：**9時〜22時  **【担当顧客/メインターゲット層】**：すべての年代に対する接客、メイン層は30～60代  **【主な成果】**　※店舗全体の成果  ・2020年11月～2021年1月　高価格ハンドクリームのキャンペーン実績　目標達成率100%  （実績：321,000／目標320,000）  ・2021年1月～2020年2月　 高価格ヘアケアブランドのキャンペーン実績　目標達成率120%  （実績：110,000／目標90,000）  **【工夫した点】**  定期的に重点キャンペーンがある中で、社員、アルバイトが変わるなかで知識もない状態、それによって積極的な声掛けと販売促進ができていない状態が問題であると考え、接客方法の指導や商品知識の勉強会、店舗間での売り方の情報共有を自ら推進してまいりました。結果、目標数字に対しては常に達成することができております。 |
| 店長以下社員2名、準社員4名、レギュラー社員18名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

医薬品登録販売者試験を2019年8月に合格後、研修中として店舗で従事し、2020年11月に正資格となり時間帯責任者として従事しております。また、化粧品担当なり一年ですが、基本的な化粧品の接客方法の研修を受けております。

**■資格**

・医薬品登録販売者（2019年8月試験合格）

・第一種運転免許普通自動車（AT限定） (2017年12月)

**■PCスキル**

□Excel・表／グラフの挿入・活用・セル・シートの設定・関数類の理解・活用□Word・文章作成・図表／グラフの挿入・活用・校閲機能の活用□PowerPoint・プレゼンテーション資料作成・アニメーションの活用

**■自己ＰＲ**

店舗スタッフの一員として、1人ひとりのお客様の期待に応えるため、接客力の向上と知識の定着に尽力して参りました。店長不在時には店舗管理を任されるため通常業務だけでなく、クレーム応対や金銭管理、アルバイト従業員の教育や他従業員の管理、ワークスケジュールの管理にも携わることができました。

営業職としての実務経験はありませんが、数値目標を達成する意欲と行動力、主体的に周囲を巻き込む推進力や知識を習得する為の勉強努力を惜しまない向上心も持ち合わせていると思います。

販売活動の中では、重点商品はCMなどの広告は全く入っていない商品で、自分から発信できるツールがないと認知度も低く実際に購入に至らないものが非常に多い中で、そこを改善し販売につなげるため、商品説明のPOPなどを作成し、自ら販売の際に活用をしてまいりました。その結果、商品の良い部分をしっかり見極めていただき納得感のある購入をしていただけ、販売の促進にもつながっております。

以上