**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、●●株式会社に新卒入社致しました。主に、大手携帯会社の代理店にてカウンター営業に従事しておりました。具体的には、携帯電話の接客・販売、クレーム対応など様々な業務を経験しております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～2020年3月　●●株式会社（正社員）　※在籍期間：11か月

◇事業内容：モバイルコミュニケーション事業

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年4月  ～  2020年3月 | ●●株式会社 |
| ソフトバンク　●●店配属  **【業務内容】**  ・接客販売業務  　（携帯電話等販売、料金プラン説明、サービス提案など）  ・クレーム対応    **【実績】**  ・携帯電話付属品の販売が店舗内平均売り上げの200%達成  ・1年間で2つのキャリア資格を取得(ソフトバンクキャリア資格プレアドバイザー、アドバイザー)  ・2019年度12月売上が前月比128%  **【工夫した点】**  ・ただ売るのではなく、日々の何気ない会話の中からお客様の携帯電話に対する悩みや不安などを  ヒアリングし、そこから関連のある商材の販売へ繋げておりました。  ・商材の知識を深めるために、休日を問わず自ら学びお客様への販売トークへ活かしておりました。  ・切り返しトークの言い回しなどは、上司や先輩にロープレをしていただくなど、自ら周囲に働きかけ  常に学ぶ姿勢を怠らず業務に取り組んでおります。 |

**［自己ＰＲ］**

**・関係構築能力**

入社をしてから携帯電話の販売・接客業務を行い、窓口担当としてお客様応対業務から、クレーム対応等を

経験してまいりました。お子様から70代の方まで幅広い年代のお客様に応対してきており、そのような方々と短時間で

親密な関係を築くことができました。お客様を接客するにあたっては、お客様それぞれに合わせたメリット・デメリットを

ご説明するなど、丁寧かつ正確な接客を心掛けて業務を遂行してきました。その他、お客様に自ら話しかけるなど積極的に

行動した結果、「対応がよかった」とのお声をいただき、約１年間で10名以上の指名客の獲得につなげました。

クレームへの対応についても、持ち前の親和性と丁寧さを生かして応対し、より満足していただけるように努めました。

**・自己研鑽**

お客様に対してより適切なプランをご提案するために、知識の習得はもちろん、トークの練習など、周囲に積極的に働きかけ

自らの研鑽に努めました。結果的にはソフトバンクキャリアの資格であるアドバイザーの資格を取得しました。

これは同期の中で私のみが取得しており、その知識を生かしてその方の使い方にあったよりよい商品やプランを提案して

まいりました。

以上