**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、1年のアルバイト期間を経て株式会社●●に入社。1年目は店舗に配属され主に接客・販売を担当しました。2年目からはインターネット通販事業の拡大に伴い、物流センター異動しました。現在は梱包チームにてサブリーダーを務めています。

**［活かせるスキル］**

接客 / 実務経験 1年以上

物流業務 / 実務経験 3年以上

**［職務経歴］**

■2017年3月～現在　株式会社●●（正社員）

●事業内容：パソコン・OA機器、AV機器、カメラ等の販売

●資本金：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年3月  ～  2018年3月 | ●●店に配属　販売スタッフ  【業務内容】  ・接客販売  ・開店・閉店準備  ・入荷作業  ・ネット注文品の準備  ・売り場作り  ・電話対応  ・クレーム対応    【主な実績】  販売したお客様に渡すアンケートハガキの戻り枚数は、40人いた同期の中で2番目の多さで接客を評価されました。 |
| 2018年4月  ～  現在 | ▲▲  【業務内容】  ◇ 物流社員（梱包チーム） 2018年4月〜2020年2月  梱包チームにて出荷前の商品の梱包作業、チェックを主に行っていました。  ◇ 物流社員（ピッキングチーム ピッキングチーム） 2020年2月〜2020年9月  ピッキングチームにてお客様が注文されたリストに記載された商品を集め、仕分けを行っていました。  ◇ 物流社員（梱包チームサブリーダー チームサブリーダー） 2020年9月  梱包チームに戻りサブリーダーを担当。梱包時の商品取り忘れ件数1日5件以下の目標を達成させ、効率  的な作業を心掛け業務に当たっています。 |

**[自己ＰＲ]**

新人研修後、店舗社員として●●店時計コーナーに配属され接客、販売、入荷、品出しを行っていました。高価な商品や誕生日等の記念として購入されるお客様もいらっしゃるので、ただ販売するだけでなくきちんと要望を聞いた上で適切な商品を選ぶよう心がけて接客をしていました。また、迷われる方には無理に購入を勧めず名刺を渡して後日来店、販売に繋がるきっかけを作っていました。名刺を渡しておく事により購入後も不明な点があれば、自分宛てにお客様から来店され良い関係作りになり、次の販売にも繋げる事ができました。

2年目からはインターネット通販事業の拡大に伴い、物流拠点である▲▲に応援として勤務しました。その後、8月に正式に異動辞令が出た為、梱包チームに配属され出荷前の商品の梱包作業、チェックを主に行っていました。店舗と比較すると単純作業が多くなりましたが、できる業務の幅を広げようと日々目標を持って取り組んだ結果、次第に任される仕事が増えていきリーダー補佐のような役割を行っていました。ピッキングチームで半年勤務した後、昨年9月より梱包チームに戻り現在はサブリーダーを務めています。主に社員・派遣社員への指示、ミスやトラブル発生時のフォロー、ミス件数のチェック、業務改善等、自部署だけでなく他部署ともコミュニケーションを取りながら効率良く作業が進むよう考え業務に取り組んでいます。

未経験ではありますが、接客で培った話を聞き、提案する力には自信があります

以上