**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

株式会社●●に入社後、●●本店にて眼鏡、サングラスの販売スタッフとして販売や視力測定などの対応に従事しています。より多くの売り上げを獲得するため、店舗レイアウトの改善や商品構成の変更に取り組んだ結果、所属店舗の 2019 年度下期の眼鏡単体での売り上げが西日本エリアの店舗中 1 位を達成しています。また、サングラス販売においては 2019年度の販売本数は全店舗中で 1 位を達成しています。 2019 年より店舗の眼鏡フレーム、サングラスの商品発注担当をしました。2019 年は新人教育も担当しました。

**［職務経歴］**

■2017年5月～現在　株式会社 ●●

事業内容：メガネ、コンタクトレンズ、補聴器の販売、その他関連商品の販売

資本金：○○万円 （○○年○○月末）、売上高： ○○ 百万円 、従業員数：○○ 人

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年5月  ～現在 | ●●本店  【業務内容】  ・眼鏡、サングラス販売  ・視力測定  ・商品発注  ・電話対応（納期案内、在庫の確認）  ・店舗レイアウトの変更  ・眼鏡、サングラスのフィッティング  ・新人育成 |

**［資格］**

・普通自動車免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【目標達成に向けた業務改善力】**

店舗全体の売り上げを上げるために、説明やプロモーション方法を日々改善しています。眼鏡だけでなく、お手入れ用品やサングラスとの複数販売につながる様にお客様の要望をヒアリングしながら、しっかりとメリットや必要性を感じて頂けるように接客してきました。また、店舗レイアウトの変更では店舗の販売状況や客層を分析しながら取り組みました。

**【お客様のニーズ把握力】**

さまざまなお客さまが来店されるため、それぞれのニーズを把握し、適切なご提案ができるように努めています。販売に関してはどの様なデザインの眼鏡が欲しいのか、どの様なシーンでかけるのかなど、また、視力測定では、何を見る為の眼鏡を作りたいのか、眼鏡の使用環境など事前にしっかりとヒアリングを実施。ご要望に合わせて眼鏡フレームやレンズ、度数のご提案をしています。また、販売だけでなく、眼鏡を長く使用していただける使用方法や、フレームの調整、フィッテングなど、お客様の視生活での不を解消していくことに努めてきました。

これまでの経験を活かして今後とも、お客様に寄り添いながら愚直に学び吸収し、貴社とともに成長していきたいと思っております。

どうぞ宜しくお願い致します。

以上