**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、個人向け営業、施工管理アシスタントを担当。1社目では健康、美容器具の個人営業に従事する。各拠点にショールームを展開し、来てくださった方に対して行う反響営業をする。2社目では、配管工事の施工管理アシスタントを経験し、工事書類の準備や職人さんの手配、スケジュール管理など、工事の一連の流れをアシストする。

**■職務経歴**

□2020年11月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：研究所や気象観測所など、ガスを利用する施設のメンテナンス、及び新たな装置の設置、配管の施工。

◆資本金：○○千万円 売上高：○○億円 従業員数：○○名 東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年11月  ～  現在まで | 技術部　施工メンテナンス課 |
| 施工管理アシスタント  工事の書類や、職人さんの手配やスケジュール管理、工事の進捗状況の把握など、工事一連の流れをアシスタント。  また、施工管理のアシスタントという立場であったので、現場代理人と職人さんの間に入り双方とコミュニケーションを取り合いながらよい関係の構築。また、元請けと下請けの間に認識の違いが発生しないよう、随時現在の状況や今後の予定、工事のやり方など確認、すり合わせを行い、認識を合わせる。  【実績】  2020年12月〜2021年3月  国立研究所での契約金1億８千万の大規模配管工事を元請けとして  施工管理アシスタントを担当。  【ポイント】  工事において工期内に工事を終わらせることが最も大切だったため、現場が円滑に進むこと、スケジュール管理を注視して進めていきました。  常に現場を見て、職人さんが作業しやすい環境、雰囲気作りのために積極的なコミュニケーションをとり、環境に関する意見や改善案の聞き取り、また現場代理人と職人さんの間にたち、スケジュールや進め方の認識に違いが出ないよう、すり合わせの実施を行ってきました。また、現場の状況に応じてスケジュールの調節など、柔軟な対応を心掛けてきました。 |
|  |

□2020年04月～2020年10月 株式会社▲▲

◆資本金：○○億円 従業員数：○○名 非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年04月  ～  2020年10月 | 営業職 |
| 個人向けに、健康、美容器具の営業  各拠点にショールームを作り商品が売れた際にはお客様の家まで商品をお届けしアフターケア、これらの流れを基本的には1人で担当。  まずはお客様が心地よいと思ってくださる空間づくりをし、来てくださったお客様には商品を実際に体験していただきながら営業。その際健康に関する情報を交えながら商品の説明を行い、興味を持っていただく。商品は決して安いものではなかったので、何度かご来店していただき、その都度お客様と商品にまつわることだけではなく、世間話などをし、関係を構築。購入を決めてくださったら、購入後も充実したアフターケアの実施。  【実績】  **150万円程度の健康器具を2カ月間で3台販売。**  **※支店4名中平均2位の実績をおさめる。（内、新卒メンバーは自身のみ）**  【ポイント】  商品はほとんどが100万円を超えるものだったので、担当者である私に対して信頼感、安心感を抱いてもらえるよう、日々コミュニニケーションの取り方を考え実施してきた。 |
|  |

**■活かせる経験・知識・技術**

・迅速かつ誠実な対応お客様から問い合わせや質問があった場合には、必ずその日のうちに調べお伝えすることを実行してきました。また、回答後にもその他お問い合わせや回答に対する疑問等がないかを確認し、お客様が求めている情報をしっかりと伝え切ることに心がけてきました。更に、商品などを購入されたお客様に対して定期的にこちらからのご連絡やフォローを行うことで、売って終わり、ではなく売ったあとこそ大切に、を心がけ誠意をアピールしてきました。顧客のもとへ定期的に赴き、ニーズを理解することを心がけ、ニーズに迅速に対応することで顧客の信頼を獲得しました。

**■自己ＰＲ**

・協調性会社で仕事をするにあたって社員同士のコミュニケーションは大事だと考えます。同じ業務に関わる社員同士が気持ち良くコミュニケーションがとれ、協力できる関係性を作る事ができれば、仕事も気持ちよく行うことができ、生産性に繋がると考えます。業務の中では気遣い、思いやりを大切にし、些細な事に気を配り、こまめに周囲のメンバーと会話や声がけを行い、社員同士の関係がうまくいくように心がけてきました。今後も部内の潤滑剤となれるようこの点は意識していきたいと考えております。

・相手の立場に立つ力「自分が相手に何を与えたいかよりも、相手が何を求めているのかを一番に考え、応じること」を大切にしています。学生時代、フィットネスクラブでのアルバイト経験から自分がお勧めしたい商品を提案するよりも、まずはお客さまにとって役立つ情報を提供する力が身につきました。フィットネスに来る方に皆違った悩みがあり、ただおすすめのトレーニング方法を伝えていては意味がありませんでした。まずはお客様の話をよく聞き、理解することを心がけ、求めている本当の声を知る努力を重ねてから、商品を提案して参りました。結果、徐々に信頼を頂け、顧客になってくださり、お客様から紹介いただくことができました。

以上