**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

主に1年間の販売スタッフを経て、ラウンダーとして常駐スタッフ育成や店舗運営業務、対クライアント相対などを経験してきました。クライアント営業担当との予算のすり合わせや、各自目標に対してどういったアプローチをしていくか、達成するためのスキルや知識面を教育しております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）

●事業内容：業務委託先店舗運営、スタッフマネジメント

●資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月○○日　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～2011年3月 | 家電住まいる館YAMADA●●店に配属　販売スタッフ【業務内容】・販売、接客業務　 **◆主な実績や身に付けたスキル**　委託運営スタッフ内商材獲得数1位（約50名中:1位） **◆身に付けたスキル**販売スキル：他店競合との価格競争に負けないコンサルティング力。同じ商品を販売しても、当社を選んで頂く為の販売手法 |
| 2020年4月～2021年7月 | ラウンダーに昇格【業務内容】・新人スタッフ教育やクレーム処理・クライアント相対・シフト作成 **◆主な実績や身に付けたスキル**クレジットカード（ゴールド）を委託内で初獲得し、獲得に至ったフローを好事例として提案方法などの全体研修を行なった。**◆身に付けたスキル**・達成力/問題解決能力・ティーチング、コーチング力・業務推進力/人間関係構築力 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2015年9月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

多くのお客様を対応する中で、ただヒヤリングしその希望にあった提案、接客をするだけでは本当の満足を与える事はできないと考えます。誰しも自分ですら気が付かない潜在ニーズを持っており、ニーズを引き出し、応えることがお客様、クライアント、自分自身も満足させられると考えます。この思考は様々な場面で多用できると考えており、お客様目線であれば思わぬ＋αの商材を獲得でき、対クライアントであれば業務改善などに繋がり信頼を得られる可能性があります。

目の前の問題だけに留まらず、その先も考える営業スタンスは活かせると思っております。

御社のような成長スピードの速い環境を全力で駆け巡ることで、5年後10年後振り返った際に「成長」を実感することができるのではないかと非常にワクワクする想いが高まり、今回応募させて頂きました。

是非、御社の成長と共に私も成長し、会社の発展に貢献していきたいと思います。

以上