**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。スポーツシューズを取り扱う専門店にて、店舗での接客販売を担当致しました。現在までに5店舗

経験し、どの店舗でもチーム一丸となって目標売上達成に向けて努力致しました。なお、現在の店舗では店長代理として勤務しております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：スポーツ用品小売、及びスニーカーSHOPの小売業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～ 2020年1月 | スニーカー事業部に配属　接客販売職として従事配属後は店舗での接客販売を担当しました。また、毎年異動があり、全部で4店舗を経験致しました。【取扱商品】 カジュアルスニーカーなど【担当業務】・ご来店されたお客様への接客業務・在庫管理業務・商品発注業務・魅力的な売場づくり・後輩およびアルバイトスタッフの育成業務**◆実績**・2017年度：店舗売上　7,500万円・2018年度：店舗売上　7,000万円※2019年度は配属していた店舗が閉店してしまったため、実績が残っておりません。※個人ランキングではスニーカー事業部社員100名中20位でした。**◆工夫した点** 「お客様ファースト」を何よりも大切にしている会社であるため、ご来店いただいたお客様への挨拶はもちろん、 どんなスニーカーを買おうかお悩みのお客様にはこちらからお声がけし、ニーズをしっかりとヒアリングした上で、 マッチしたスニーカーをご提案するようにしておりました。また、店舗全体で売上目標を追うことにより、結果として年間約7,000万円の売上を作ることができ、目標達成も出来ました。上記以外にも後輩やアルバイトスタッフの育成も担当しており、どのようにお客様に提案したらよいかなど、接客のポイントを分かりやすく丁寧に教えるように心がけておりました。 |
| 2020年2月～現在 | スポーツ事業部に異動　引き続き接客販売職として従事　業態が違う店舗に異動し、店長補佐として勤務しております。【取扱商品】 スポーツシューズなど【担当業務】・ご来店されたお客様への接客業務・在庫管理業務・商品発注業務・魅力的な売場づくり・後輩およびアルバイトスタッフの育成業務**◆実績**※現在、個人ランキングにおいてスポーツ事業部社員80名中30位です |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2011年12月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

入社から現在に至るまで、接客販売を通じて会社の売上向上に貢献して参りました。その中で「お客様ファースト」の言葉を大切に、本当に

お客様に合ったスニーカー、シューズをご提案することを心がけておりました。そのため、接客の中でお客様がどんな商品を探しているのか

だけではなく、どんな悩みを持っているのかまでヒアリングし、その課題を解決出来る商品をご提案しました。そしてチームで一丸となって、

店舗の売上を追い求めることにより、毎年コンスタントに目標を達成することが出来ました。

これらの経験を活かし、今後は営業職にキャリアチェンジし、更に成長していきたいと考えております。そして貴社におきましても、早期の段階

で活躍出来ますよう、まずは業界知識・営業ノウハウをしっかりと身につけ、その上で自ら考え、行動を起こしていきたいと考えております。

それではどうぞよろしくお願い致します。

以上