**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