**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社から現在まで、眼鏡・サングラス販売の店舗で販売職として接客から販売までの業務に携わってきました。商品の販促施策の考案、実行や店舗スタッフの教育、発注業務も経験しております。

**■職務経歴**

□2018年4月～現在　株式会社●●

◆事業内容：1.メガネ・サングラスの販売

　　　　　　2.メガネ・コンタクトレンズのケース、クリーナーその他の眼鏡・コンタクト

　　　　　　　レンズの付属品の販売

　　　　　　3.その他上記に付帯する一切の業務

◆資本金：○○億○○万円　売上高：○○億円（○○年度実績）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2018年4月～2019年9月 | ■●●店配属・眼鏡の販売、視力測定、加工を主に担当・在庫管理、備品発注、販促施策考案《ポイント》・入社後、配属されてからはOJTで学びながら約１年で知識・技術を身　につけ、フロア責任者も経験。・接客ロールプレイングコンテスト出場。 |
| 2019年10月～現在 | ■●●店・眼鏡の販売、視力測定、加工を主に担当・在庫管理、備品発注、販促施策考案・店舗責任者として店舗管理・3名のスタッフ育成《ポイント》・前店舗でのフロア責任者の経験を活かし、スタッフの役割を細分化す　ることで繁忙時にスムーズに案内できるよう取り組んだ。・配属後、半年間のレンズの無償交換が多く、利益率の低い店舗だったため、個人のロス率を一覧にし、初回のレンズの度数の選定を一から教育した。その結果、ロス率も下がり、利益率の向上に貢献。 |

■活かせる経験・知識・技術

・接客で培ったコミュニケーション能力

・目標を持ち、その為の行動を考え実行することができる

・繁忙時でもミスのないように集中して業務を行う力

・業務の効率化に率先して取り組み、チームで達成しようとする意識

■資格

・普通自動車免許（2015年3月）

・日商簿記検定3級（2015年5月）

■自己ＰＲ

店舗運営をする上で、スタッフ間のコミュニケーションを大切にしています。歴が浅いスタ

ッフが、歴が長いスタッフに委縮をして自分を出せないという環境が●●店ではあったので

まずは全員が同様のパフォーマンスを出せるように私が間に立って円滑

に業務が進むように仕事をしていました。また、配属後すぐに課題だと思っていた、ロス率

を少なくし、利益率を高めるために質を高めた接客を教育として取り入れました。

その結果、店長からは店舗全体がのびのび仕事するようになり、接客の質も良くなり、店舗

の売上や利益率も向上したという評価を頂くことができました。

今後は会社の内側から会社全体をサポートするために、未経験ではありますが、一早く戦力

になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上