職務経歴書

○年○月○日現在

氏名　○○　○○

■職務要約

○○専門学校を卒業後、○○株式会社に入社。「○○」○○店の美容部員として接客販売に○年間従事しております。カウンセリング販売やスキンケア・メイクのタッチアップなどの接客業務のほか、20○○年からは副店長として売上管理や新人教育にも携わってまいりました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | 経歴 | |
| 20○○年○月  ～  現在 | ○○株式会社  事業内容：化粧品製造・販売  資本金：○億円／売上高：○億円  従業員数：○○○人 | 雇用形態：正社員 |
| ○○（ブランド名）○○店  顧客層：20代後半～30代女性  価格帯：3,000～5,000円  スタッフ数：○名  来客数：平均○名／日 |
| **■○○（ブランド名）○○店の美容部員として接客・販売を担当しつつ、副店長として店舗管理・新人教育にも従事**  **【接客・販売業務】**  ・化粧品のカウンセリング  ・スキンケア・メイクのタッチアップ  ・在庫管理、発注業務  ・顧客管理、クレーム対応  ・DMの作成・発送  **【マネジメント業務】（20○○年○月～）**  ・売上管理  ・新人教育（○名）  ・業務マニュアル作成  ・イベント・キャンペーンの企画・運営 | |
|

■活かせる知識・経験・スキル

・お客様の潜在ニーズを引き出すヒアリング力

・お客様のニーズを把握して商品の販売に繋げる提案力

・新人美容部員○名の育成経験

・副店長として売上管理を含むマネジメントを行った経験

・PCスキル

Word：販促用のチラシ・POP作成

Excel：売上・予算管理表、顧客管理表などの作成

PowerPoint：社内向け各種報告書作成

■保有資格

普通自動車第一種運転免許（20○○年○月）

日本メイクアップ技術検定試験2級（20○○年○月）

■得意分野

・新人スタッフへの接客指導

私は副店長として、これまで○名の新人スタッフに指導を行ってきました。そのなかで、一人ひとりと丁寧にコミュニケーションを取り、個性や適性を見極めたうえで指導方法を検討するよう心掛けています。人によって柔軟に指導方法を変えることで、それぞれの良さをしっかりと引き出すことができ、吸収力が一気に高まることを実感してきました。上司からは「○○さんに新人教育を任せると早期に戦力化する」とお褒めの言葉をいただいています。

■自己PR

私は接客業務のなかで、お客様のニーズを素早く汲みとり、それに合致したサービスや商品を提供することを大切にしてきました。お客様にご満足いただける接客ができるよう、自社商品についての理解を深めることはもちろん、常に最新情報やトレンドにアンテナを張って積極的に学ぶ姿勢を大切にしてきました。その結果、店舗で実施したお客様アンケートでは顧客満足度1位を○ヶ月連続で獲得することができました。

貴社においても、お客様に寄り添った接客を心掛けていきたいと考えております。