

職務経歴書

20XX年X月X日
陸波 玉夫（氏名）

■経験した主な業務

【接客】

ビジネススーツ・雑貨の店頭販売、飲食店のホールスタッフ、調理補助、スタッフのマネジメント

- 「スーツに合う靴も一緒に購入したい」というお客様の声に応えるため、ネクタイや靴などに加え、靴も取り扱うよう店長に提案。その結果、売り上げを前年比115%に導いた。
- 飲食店では、アルバイトスタッフの手本となるよう、トイレの清掃なども率先して行った。その結果、スタッフの士気が上がり自ら仕事を探して店舗をよりよくする雰囲気生まれた。

接客に関する職歴	
20xx年4月～20xx年8月	株式会社〇〇カンパニー 新宿店で洋服の店頭販売を担当
20xx年8月～20xx年10月	△△株式会社の和食店「△△」（席数60、従業員16人）で店長補佐業務に従事

【営業】

英語学習教材の販売、広告代理店の広告営業

- 常に生活者の視点に立った提案を心掛け、顧客との間に信頼関係を築くことを大切にしました。教材販売の売り上げは、入社半年以降は営業所上位5位以内を維持。
- 広告代理店の営業では、飲食店を中心に、インターネットへの広告営業のメリットを分かりやすく説明。飲食店勤務の経験を生かし、効果のある広告戦略を顧客とともに考え、「掲載してよかった」と感謝された。その結果、紹介による新規顧客数が増加し、月間平均5社が紹介新規に。

営業に関する職歴	
20xx年9月～20xx年7月	△△株式会社 新宿営業所で英語教材販売に従事
20xx年11月～現在	株式会社□□ 営業1課で広告営業に従事

■自己PR

どの業種でも「顧客第一主義」を貫いてきました。クレームが寄せられたときは、その中にこそ重要なニーズが隠されていると考え、誠実な対応に努めました。その結果、どの職場においても、「田中さんは顧客をファンにしてしまう」と評価され、クレーム対応が必要な場合は、私に任せられるようになりました。相手の話を粘り強く聞き、ピンチをチャンスに変えるように努めています。

以上