職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、約x年間○○店にて携帯電話の販売スタッフとして新規契約手続きや機種変更などの対応に従事しています。さまざまなお客さまのニーズをしっかりとヒアリングし、一人ひとりに合った機種やプランを提案しています。また、20xx年より店舗の育成担当として約x名の新人教育も担当しました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：通信事業  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：東証プライム上場 | | アルバイト  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○店 | |
| 【業務内容】  ・新規契約、機種変更の手続き（1日平均x組対応）  ・料金プランのご案内、故障、修理、トラブル対応  ・電話対応（契約内容の確認、在庫の確認）  ・店舗レイアウトの変更  ・新人育成（約x名）  【主な実績】  x年連続新規契約件数2位（○○エリアxx店舗中）  【主な取り組み】  ・お客さまのニーズを満たせるような環境づくりに注力、契約率向上  お客さま目線で商品を見比べていただきやすい店舗レイアウトの変更を定期的に実施。  また、どのようなお客さまにも分かりやすくメリットが伝わりやすいようなオリジナルの  プラン提案資料を自ら作成。これによって契約率がxx％上昇しました。 | |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種免許 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜目標達成に向けて行動する力＞

新規契約率を上げるために、商品知識や販売スキルを活かしたコミュニケーション力を鍛えるだけでなく、お客さまへの説明やプロモーション方法を日々改善しています。プランの内容やメリットが簡潔に伝わるオリジナルの提案資料を作成。結果として、x年連続で新規契約件数が○○エリアxx店舗中2位を達成することができました。

＜お客さまのニーズを探るヒアリング力＞

さまざまなお客さまが来店されるため、それぞれのニーズを把握し、適切なご提案ができるように努めています。月額費用を抑えたいのか、便利さを向上させたいのかなど、事前にしっかりとヒアリングを実施。ご要望に合わせて機種やプランをご提示しています。また、携帯電話が苦手な方には、契約の手続きだけではなく、使い方の説明を併せて行うことで、安心して契約していただくことができました。自ら学び自走してきた今までの経験を活かし、一日でも早く戦力となり、貴社の成長に長期的に貢献していきたいと考えております。

以上