（美容部員・エステティシャン・マッサージのサンプル)

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、○○店にてエステティシャンとして、x年勤務しています。主にマッサージの施術や関連する化粧品や美容機器の販売などを行っており、売上管理や商品の在庫管理などの事務作業も担当しています。担当業務と並行して、DMやメルマガの配信などアフターフォロー業務にも注力しています。結果として、20xx年には既存顧客のリピート率が店舗スタッフxx名中x位を達成しました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：エステティック事業、化粧品・美容機器の販売  資本金：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　非上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○店／スタッフxx名 | |
| 【業務内容】  ・フェイシャル、ボディの施術（平均約x名／日）  ・カウンセリング  ・予約受付（電話、Web）  ・化粧品、美容機器の販売  ・売上管理  ・在庫管理  ・アフターフォロー（DM、メルマガ）  ・新人育成（約xx名）  【店舗概要】  フェイシャル、ボディのエステティックサロン  顧客の年齢層　xx～xx歳  顧客単価　xx,xxx～xx,xxx円  施術室　xx室  【主な実績】  20xx年　目標達成率xx％（店舗内スタッフxx名中x位）  20xx年　目標達成率xxx％（店舗内スタッフxx名中x位）  20xx年　目標達成率xxx％（店舗内スタッフxx名中x位）  既存顧客のリピート率xx％（店舗スタッフxx名中x位）  【主な取り組み】  ・既存顧客へのフォローでリピート率が前年比xx％上昇  DMやメルマガでのフォローを徹底し、クーポンなどお得な情報提供を企画し実施したことで、店舗の既存顧客数がxx％上昇しました。 | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 書式設定、表の挿入、余白・サイズなどのページ設定が可能なレベル |
| Excel | 簡易グラフの作成、足し算、引き算などの四則演算が可能なレベル |
| PowerPoint | レイアウト図の作成、新規資料作成の使用が可能なレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜お客さまに合った施術や商品の提案力＞

施術の際はしっかりお客さまにヒアリングを行い、お悩みに即した施術の提案を心がけています。お客さまのご要望を確実に把握するため、お答えいただいたアンケート用紙をもとにお悩みを引き出し、これまでの施術カルテから状況分析したうえで施術をプランニングしています。ヒアリングをもとに悩みに合わせた化粧品を紹介することで、興味を持っていただき購入につなげられています。ていねいな施術や取扱商品の適切な提案が評価され、20xx年は指名数で店舗内1位を達成しました。

＜既存のお客さまとの関係構築力＞

過去に店舗にお越しいただいたお客さまに継続的にご来店いただくため、業務の合間を縫ってDM作成やメルマガの配信などを行っています。キャンペーン期間中は、施術カルテなどの情報を元に「フェイシャル重視のお客さま」「痩身重視のお客さま」といったグループに分けて、それぞれのグループに対してクーポンの紹介などを実施。お客さまの嗜好ごとに適切な内容の情報提供を行うことで、指名で再度ご来店いただけるような関係構築につながっています。結果として、20xx年は店舗全体で既存顧客のリピート率を前年xx％からxx％まで引き上げることができました。

以上