

職務経歴書

2026 年 10 月 1 日現在

氏名 転職 次郎

■職務要約

大学卒業後、株式会社□□（アパレル・雑貨の小売）に入社し、約3年半、店舗での接客販売に従事してきました。2024 年からはサブリーダーとして、新人教育やシフト管理も担当しています。お客様の来店目的を最初に伺い、提案を絞り込む接客を続けた結果、常連のお客様からの指名数は月 15 件と店舗内で最多となりました。お客様の要望を聞き出し、課題に合った提案を行う力は、貴社の法人営業においても活かせると考えています。

■職務経歴

株式会社□□（2022 年 4 月～現在）

事業内容：アパレル・雑貨の小売（全国 40 店舗） 従業員数：約 800 名

期間	業務内容
2022 年 4 月 ～ 2024 年 3 月	〇〇店 販売スタッフ 【担当業務】 接客販売、商品陳列、在庫管理（スタッフ 8 名の店舗） 【取り組み】 商品を幅広く紹介しても、購入に至らないお客様が多いことが課題でした。来店目的を最初に何う接客に切り替え、提案する商品を 2～3 点に絞るようにしました。 また、購入に至らなかったお客様の要望をメモに残し、要望の多い商品を店長に共有して入荷につなげました。 【実績】 2023 年度 個人売上 店舗スタッフ 8 名中 2 位 常連のお客様からの指名 月 15 件（店舗内で最多）
2024 年 4 月 ～ 現在	△△店 サブリーダー 【担当業務】 接客販売に加え、新人スタッフの教育、シフト作成、売場づくりを担当（スタッフ 10 名、店長の補佐） 【取り組み】 新人スタッフが接客に慣れるまで時間がかかることが課題でした。接客の流れと商品知識をまとめた教育資料を作成し、週 1 回のロールプレイを実施しました。 また、売場づくりの担当として、一緒に購入されることの多い商品を近くに配置するレイアウトを提案・実行しました。 【実績】 指導を担当した新人 3 名が、入社 3 ヶ月で個人売上目標を達成 店舗の客単価 前年比 110%（売場レイアウトの変更後）

■活かせる経験・知識・スキル

- ・ お客様の要望をヒアリングし、提案を絞り込む接客販売（約3年半）
- ・ 新人スタッフの教育（3名を指導）と教育資料の作成
- ・ 売上・在庫データを踏まえた売場づくり
- ・ Excel・Word（シフト表・教育資料の作成）

■資格

2021年3月	普通自動車第一種運転免許
2023年2月	リテールマーケティング（販売士）検定3級

■自己PR

私の強みは、相手の要望を聞き出し、本当に必要なものに絞って提案できることです。

販売スタッフとして働き始めた当初は、多くの商品を紹介するほど購入につながらないことに悩んでいました。そこで、来店目的を最初に伺い、提案する商品を2〜3点に絞る接客に切り替えました。その結果、常連のお客様からの指名が月15件と店舗内で最多になり、個人売上も店舗スタッフ8名中2位になりました。

貴社の法人営業でも、まずお客様の課題を丁寧に聞き出し、その課題に合った提案に絞り込むことで、信頼される営業を目指したいと考えています。

以上