職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

株式会社△△△△△に入社後、約x年間○○店で携帯電話販売スタッフを務め、新規契約手続きや機種変更などに従事。契約獲得のため、説明方法や店舗レイアウトの改善に努め、その結果、x年連続で店舗の契約件数が○○エリアxx店舗中1位を達成。評価され、20xx年よりは店舗の教育担当として約xx名の新人教育も担当し、熱心な指導で育成に貢献しています。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～現在 | 株式会社〇〇〇  事業内容：通信事業  売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人  資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】  ・新規契約、機種変更手続き（1日平均x組対応）  ・料金プランの提案と説明  ・故障、修理、トラブルへの対応  ・電話応対（契約内容確認、在庫確認）  ・店舗レイアウト変更  ・携帯電話操作方法の説明  ・新人育成（約xx名）  【実績】  ・提案資料自作によるプラン内容の明確化  携帯機種契約時、タブレットなどの契約も獲得するため、分かりやすい提案資料を作成。結果、契約率がxx％向上。 |

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

TOEIC720点（20XX年 取得）

【自己PR】

＜目標達成のための業務改善力＞

新規契約率向上を目指し、日々説明やプロモーション方法を改善。携帯電話契約に伴うタブレットのセット契約を促進するため、分かりやすい提案資料を作成しました。契約率低下時は業務を振り返り、提案資料や店舗レイアウトの改善に努め、結果としてx年連続で新規契約件数が○○エリアxx店舗中1位を達成。

＜お客さまのニーズ把握力＞

多様なお客さまのニーズを把握し、適切な提案を心がけています。月額費用削減や便利さ向上など、ヒアリングを通じてしっかりとニーズを理解。個々の要望に合わせた機種やプランの提案を行い、携帯電話に不慣れな方には契約手続きだけでなく、使い方の説明も行い、安心して契約いただけました。

以上