**職務経歴書**

2025年4月1日現在

佐藤 真由美

**■職務要約**

　アパレルと家電量販店で、販売職として通算7年間勤務。接客、売場づくり、新人指導など幅広い業務を経験してきました。  
　お客様との信頼関係を重視し、要望に応じた提案や対応力に強みがあります。  
　家電量販店では2店舗を経験し、販売台数上位の実績や、売場改善の提案による売上向上も達成しています。

**■職務経歴**

株式会社ファッションリンク（在籍期間：2016年4月〜2020年3月）

業種：アパレル専門店（全国チェーン）　従業員数：850名　雇用形態：正社員

配属：吉祥寺店（レディースカジュアル中心）

|  |  |
| --- | --- |
| 2016年4月〜2020年3月 | 【担当業務】 ・商品陳列、季節ディスプレイの企画 ・コーディネート提案、レジ業務、在庫管理 ・SNSでの販促活動 【心がけたこと】 服選びに迷うお客様には、普段の服装や用途を聞き取り、安心して選べるような接客を心がけていました。 【実績】 SNS投稿からの来店促進に成功し、売上目標を12ヶ月中10ヶ月達成。 |

株式会社テックライフ（在籍期間：2020年4月〜現在）

業種：家電量販店（全国展開）　従業員数：1,200名　雇用形態：正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 2020年4月〜2022年6月 | 【配属】新宿店（来客数：1日平均1,200名） 【担当業務】 ・テレビ・オーディオ機器の接客販売、レジ業務 ・季節ごとの売場陳列と棚替え対応 ・新商品の研修参加と特徴比較の説明対応 【心がけたこと】 迷われるお客様に対しては、使用目的やご家族構成を丁寧にヒアリングし、選択肢を絞って比較提案を心がけました。 【実績】 2021年：テレビ売場での販売台数が店舗内2位（40名中）となり、店長より社内表彰。 |
| 2022年7月〜現在 | 【配属】池袋店（来客数：1日平均1,500名） 【担当業務】 ・高価格帯のオーディオ製品の接客、在庫管理、クレーム対応 ・後輩指導、販促イベントの企画サポート ・売上集計とレイアウト改善案の作成・実行 【心がけたこと】 接客時はお客様の使用環境をもとに、設置や操作方法まで丁寧に説明し、購入後の満足度にもつなげる対応を意識しました。 【実績】 レイアウト提案により、目立たなかったスピーカーの売上が前年比160％に増加。 |

**■活かせる経験・スキル**

・ヒアリング重視の提案型接客（販売実績上位）  
・売場づくりやレイアウト改善による売上向上経験  
・OJTによる後輩育成とイベント運営サポート  
・販売士2級（2020年11月取得）

**■自己PR**

　私は「相手に合わせた接客」と「現場改善の行動力」に自信があります。  
　お客様の用途や好みに合わせた提案を重視し、納得感のある購入体験を提供してきました。  
　また、売場動線の見直しや商品配置の変更など、気づいた点は積極的に改善を提案し、売上アップにも貢献しています。

参考

**販売職の職務経歴書で意識したい5つのポイント**

**① 売上や評価は数字・順位で示す**

売上に貢献しただけでなく、「前年比〇％増」や「店舗内〇位」といった具体的な数値や比較で示すことで説得力が増します。

【例】「販売台数：店舗内2位（40名中）」「前年比160％を達成」

**② 接客の強みを“どう伝えたか”まで具体化する**

「接客が得意」とだけ書かず、ヒアリングや比較提案など具体的な行動レベルで記載しましょう。

【例】「用途を聞いて選択肢を絞り、比較してご案内」

**③ チームでの役割や周囲への影響もアピール**

新人指導、売場改善、相談役など、自身が担ってきた役割も重要な強みです。

【例】「OJTで新人3名を担当し、接客レベルの底上げに貢献」

**④ 改善提案など受け身でない姿勢も伝える**

「言われたことをやった」だけでなく、自ら考えて動いた経験を記載すると前向きな印象になります。

【例】「売場の動線を見直し、目玉商品が目に留まる配置へ改善」

**⑤ 難しい言葉は避け、誰でも理解できる表現に**

販売職の書類は人事が最初に読むケースも多いため、専門用語は避け、具体的でわかりやすい言葉を使いましょう。

【例】「話しかけやすい雰囲気を作るため、必ず目を見て笑顔で挨拶」