

平成24年9月1日現在

## 職務経歴書

氏名 三浦 和博

### ●職務要約

大学在学中からアルバイトをしていたスーパーマーケットのデリフーズ株式会社にフリーターとして約7年勤務しました。長年の経験から売り場の隅々までを熟知し、後輩のアルバイト・パート社員の指導・育成にも注力しました。その後、法人向け通信回線の新規開拓(約2年)、業務用コピー機のリース営業(約2年)を経て、現在に至ります。

### ●職務詳細

平成13年3月～平成20年4月 デリフーズ株式会社

事業内容：スーパーマーケット事業 資本金：20億円 従業員数：500人 非上場

期間	業務内容
平成13年3月 ～ 平成20年4月	<b>【配属】</b> 川越店 <b>【職位】</b> アルバイト (アルバイトリーダー) <b>【業務内容】</b> 店舗内の接客販売に従事 ・レジ打ち、売り場案内、商品説明 ・品出し、商品陳列、在庫管理 ・後輩アルバイト、パート社員の育成 ・アルバイト・パート社員のシフト管理 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・接客マナーのスキルを体得できた ・シフトを管理する立場になり、マネジメント側の大変さを理解できた <b>【退職理由】</b> ミュージシャンになる夢を追っていたためフリーターの道を選んだが、自身の才能の限界を感じて夢を断念し、正社員で働くことを決意したため。

平成20年4月～平成22年3月 モバイルネットワーク株式会社

事業内容：通信回線のリセール業 資本金：1,000万円 従業員数：20人 非上場

期間	業務内容
平成20年4月 ～ 平成22年3月	<b>【配属】</b> 営業部 <b>【職位】</b> 正社員 <b>【業務内容】</b> 中小企業を対象とした格安固定通信回線の営業に従事 ・埼玉県下エリアを中心としてNCC回線の新規開拓営業を行う <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・1日100件ものテレアポや飛び込み営業でも心が折れない精神的なタフさを身につけた ・平成21年5月度、契約件数2位/15人中を達成 <b>【退職理由】</b> 既に市場が飽和状態となり、成長性・将来性が見込めなくなったため、転職を決意。

平成22年4月～平成24年6月 オフィスベンダー株式会社

事業内容：OA機器販売事業 資本金：2,000万円 従業員数：30人 非上場

期間	業務内容
平成22年4月	<b>【配属】</b> 営業本部 <b>【職位】</b> 正社員

<p>～ 平成 24 年 6 月</p>	<p>【業務内容】 中小企業を対象とした各種 OA 機器の営業に従事 ・ 東京 23 区地域をテリトリーとしてコピー機のリース営業を行う 【主な実績や身につけたスキル等】 ・ 平成 22 年第 3 四半期において、取扱高 3 位/24 人中を記録</p>
	<p>【退職理由】 今後のキャリアを考えた際、今までの経験の中で一番やりがいを感じた店舗販売職を目指す気持ちが強くなり、転職を決意。</p>

●**貴社で活かせるスキル・経験**

- ・ 現場第一線で培った、新人スタッフに教育できるレベルの接客・販売スキル
- ・ スーパーマーケットでの食品の取扱い経験（7 年 1 ヶ月）
- ・ 新規開拓営業で養った、精神面でのタフさ

●**自己 PR**

アルバイトでしたが、約 7 年間、売り場に立っていた際、私が重視していた点は次の 2 つです。

攻めの販売

単にお客様に選んでもらうのを待つのではなく、自ら積極的に売り場にきたお客様にアプローチをする販売を心がけました。またお客様目線に立ち、お客様の要望にできるだけ応えるようにし、お客様にとって気持ちのいい接遇にも尽力しました。

スタッフ教育経験

アルバイトリーダーとして、社員の方々はもちろんのこと、後輩のアルバイトやパート社員と店舗情報、顧客情報を共有しながら、アルバイトやパート社員といえども、いわゆる「やらされ感」ではなく自主的に行動できるように取り組んできました。また私の不在時でも店を回せるように、中核を担う後輩アルバイトにはマンツーマンで徹底指導しました。

店舗販売職としての正社員の実務経験はありませんが、7 年のアルバイト経験、トータル 4 年の営業経験を活かして、貴社で頑張りたいと思います。ぜひ面接の機会を賜りますようお願いいただければと存じます。

以上