

職務経歴書

20××年×月×日

氏名〇〇 〇〇

【職務経歴】

株式会社◎◎引越しセンター(パート・アルバイト)20××年××月～20××年××月
資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 海運・鉄道・空輸・陸運

【業務概要】

全国展開をしている引越しセンターで、運搬車両の運転、引越し作業

【経験職務】

個人宅の引越し業務(20××年×月～20××年×月)

- ・ドライバー助手
- ・引越しに伴う家財道具等の積み出し、配送、搬入

個人・法人の引越し配送業務(20××年×月～20××年×月)

- ・見積り業務
- ・ドライバー(2t車)
- ・引越しに伴う積み出し、配送、搬入
- ・アルバイトスタッフの管理

【特記事項】

＊丁寧かつ迅速な作業を心掛けました。また、安全運転に留意し、1年間無事故で勤務することができました。

＊お客様は、見積り段階では他社との比較検討を当然していますが、金額面だけでなく安心・安全についての付加価値について説明し、成約に結びつけました。

＊事務所の引越しでは、PC関係の配置に注意が必要だが、専門業者と事前に綿密な打合せをおこない、配置ミスを防ぎました。

＊個人宅の引越しでは、道幅が狭く駐車スペースに苦慮することがありましたが、見積りの際にスペースを確認することで、スムーズに業務を遂行しました。

【嬉しかったこと】

＊引越し業務は、安全に荷物を配送することは当然ですが、お客様への温かい接客も重要だと考えています。リーダーとして、他のアルバイトスタッフに対して、心のこもった対応を徹底しました。その結果お客様から「またお願いする」「知り合いを紹介する」という言葉を何度もいただきました。

◎◎◎飲料株式会社(パート・アルバイト)20××年×月～(現在も就業中)

資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 食品

【担当職務】

セールスドライバー(2t車ロング)

【職務内容詳細】

- ・飲料水の補充
- ・売上金回収
- ・空き缶回収
- ・自販機の新規開拓営業

◎1日平均35件を担当しています。基本ではありますが、自販機を常に清潔に保つことを第一にし、その上で他社との差別化を図るべく、品揃えなどを検討しています。

◎商品補充では、新規商品、売れ筋商品をお客様に積極的にご提案しています。巡回業務をおこなうなかで、常に自販機の売れ行きの変化を把握し、迅速に商品を見直すことが売上増加につながっています。

【営業力】

新規顧客開拓も重要な仕事です。売れるスペースを見つけたら、迷わず飛び込み営業をおこないます。初回訪問で契約するこ

とが難しくても、何度も訪問し自社の商品力、営業力をお伝えし、成約に結び付けます。

20××年新規顧客獲得数 16件

20××年新規顧客獲得数 25件(営業所内2位)

【安全運転】

前職からの無事故・無違反は継続しています。無理なルート設定やスケジューリングを避け、安全運転に勤めています。

【新人指導】

20××年×月より、新入社員に2週間同行し、指導をしています。新人時代の気持ちを思い出し、業務面だけでなくメンタル部分でもサポートをおこなっています。