

職務経歴書

2000年 00月 00日現在

氏名 〇〇 〇〇

■職務要約

平成〇〇年～〇〇年の間、株式会社〇〇でアパレル店員として勤務し、接遇の基本を学びました。その後、平成〇〇年から現在まで〇〇株式会社にてドラッグストアの販売員として従事しており、平成〇〇年からは登録販売者としてカウンセリングや医薬品等の販売を行っております。

販売業務において重視していることは、店舗の「ファン」になっていただけるような丁寧なヒアリングです。取扱商品の知識習得はもちろん、お客様の年齢や性格に応じて話すスピードを変えるなどコミュニケーション方法についても書籍やセミナー等で学び、日々工夫しています。

■職務経歴

□2010年4月～2014年8月 株式会社〇〇〇

期間	業務内容	メンバー/役割
2010年4月 ～ 2014年8月	【〇〇店】月商〇〇万円 アパレル社員として〇〇に配属。 実績：〇〇の販売競争で〇〇位となる。	販売スタッフ/販売

□2010年4月～2014年8月 ★★株式会社

期間	業務内容	メンバー/役割
2014年9月 ～ 2016年3月	【〇〇店】月商〇〇万円 客数〇〇人/日 ドラッグストアの販売員として住居余暇課ヘルス&ビューティーケア配属。 商品管理品出し、発注、広告のスケジュール登録、売り場作成等	スタッフ/販売、商品管理
2016年4月 ～ 現在	【◆◆店】月商〇〇万円 客数〇〇人/日 〇年〇月に登録販売者試験に合格したため以後登録販売者として活動。 カウンセリング、商品説明、接客を中心に売り場作成、発注等。 実績：経口補水液の売り場づくりを工夫し、〇年〇月度の〇〇エリア内で売上3位になりました。	登録販売者/接客、 カウンセリング、 担当

■生かせる経験・知識・技術

- ・患者さんにわかりやすく正確に用法を伝達する会話力
- ・適切な商品をお勧めするための知識
- ・PCスキル (Word, Excel, Power Point)

■資格

- ・普通自動車免許
- ・登録販売者 (〇年〇月)

■自己PR

登録販売者の資格を得てからはOTC医薬品についての相談に多数対応してきました。

お客様・患者様に安心してOTC医薬品をご購入いただけるよう、日々知識の習得に努めています。

わからない商品を求められた際にも、必ずその場で調べ、代替商品をおすすめできないか検討するなど、わずかでもお客様にご満足いただけるよう意識しています。

今後は、貴社の方針に基づき業務のクオリティ向上に励みつつ店舗運営について学び、2年後には店長職に挑戦したいと考えております。長期的に貴社の戦力となれるよう精進していく所存ですので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上