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○○○○○において、エステティシャンとしての職務に従事し、マッサージの施術や美容機器の販売を中心に、x年間にわたり勤務しています。日々の業務においては、売上や商品の在庫管理などの事務作業も担当し、業務の効率向上に努めてきました。同時に、アフターフォロー業務としてDMやメルマガの配信にも注力し、既存顧客のリピート率を向上させました。その成果として、20xx年には店舗スタッフxx名中x位の実績を達成し、お客様からの信頼を獲得しました。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～現在 | 株式会社〇〇〇事業内容：エステティック事業、化粧品・美容機器の販売売上：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】予約受付/カウンセリング/フェイシャル・ボディ施術/美容機器操作化粧品・美容機器の販売/SNS投稿在庫管理/発注業務/売上管理/人材育成【実績】20xx年　リピート率xx％（グループ店舗 x中x位）初来店時のカウンセリングから専任スタッフが担当する事で、お客さまそれぞれの問題や悩み、施術の過程を細かく把握。タイミングに応じたDMを送る事でスムーズな再来店へと繋げる事が出来た。 |

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

マイクロソフトオフィシャルスペシャリスト（20xx年取得）

TOEIC720点（20XX年 取得）

【自己PR】

＜お客さまに合った施術や商品の提案力＞

お客さまとの信頼関係を築くため、丁寧なヒアリングを心がけ、アンケート用紙や施術カルテを駆使してお悩みを確実に把握し、その状況を分析して施術を提案しています。お客さまのニーズに合わせて化粧品をご紹介し、購入に結び付けることで、20xx年には指名数で店舗内1位を達成しました。施術や商品の提案が的確であることが評価され、お客さまからの信頼を築いています。

＜既存のお客さまとの関係構築力＞

継続的なお客さまのご来店促進のため、DMやメルマガなどを活用して関係構築に注力しています。キャンペーン期間中は、お客さまをフェイシャルや痩身などのグループに分類し、それぞれに合った情報提供を行うことで、お客さまの嗜好に合わせたサービスを提供しています。これにより、20xx年には店舗全体で既存顧客のリピート率を前年比xx％からxx％まで引き上げ、お客さまとの強固な関係を築いています。

以上