**職務経歴書**

20XX年XX月XX日現在

白洲　太郎

**【職務要約】**

2018年に入社し、イタリアン料理を提供するABCレストランで3年間、店長候補のホールスタッフとして勤務しました。ホールスタッフとしての接客業務や精算業務以外にも、新人スタッフの教育、清掃業務、キッチン業務なども幅広く担当いたしました。集客のために季節に合わせたイベント企画を発案し、売上前年度比20％アップに貢献しました。

**【職務経歴】**

|  |  |
| --- | --- |
| **ABCレストラン（株式会社◯◯）**  ・事業内容：飲食業（レストラン・ダイニングバー）  ・従業員数：15人（ホール8人、調理7人）  ・店舗規模：100席  ・業態：カフェレストラン  ・一日来店客数：140名  ・客単価：2,000円～3,000円程  ・顧客の属性：10～30代（学生、地元住民、カップル） | |
| **期間** | **職務内容** |
| 2018年4月  ～現在 | **【担当業務】**  **■接客業務**  主にホールスタッフとして接客業務を担当しておりました。お客様の呼びかけにいち早く気付けるよう、お水を足しながら小まめに店内を巡回していました。  **■キッチン業務**  ・パスタ・デザート担当としての食材の加工・仕込みがメインでした。デザートはすべて自家製で、生クリームや生地作りから行っていました。  ・開店までの間にきちんと仕込みが完了するよう、細かく時間設定して声をかけ合い、時間を意識しながら作業していました。  **■売上管理・精算業務**  ・採算記録としてExcelで売上管理表を作成し、閑散期・繁忙期・休日・時間帯など売上が少ない原因を深堀りして、経費削減できる部分を洗い出しました。  ・Excel管理表は、誰でも簡単に入力できるようにマニュアルも作成しました。  **■イベント企画**  売上アップ施策として、バレンタインやクリスマスといった行事を意識した内装やメニューの提供などを企画しました。イベント後にはお客様から感想をいただけるようにクーポンがもらえるアンケートを配布し、結果をもとにイベントの改善を重ねていました。  **■在庫管理**  備品や食材の在庫管理チェックでは「誰かが発注してくれただろう」というすれ違いを防ぐために、ストックを一ヶ所にまとめておき、発注済みと未発注のプレートを設置して、一目で管理状況を分かるようにしていました。  **■新人教育**  マニュアルをもとに、社員全員で新人教育をしていました。実際に接客してもらう時には、いきなり一通りを任せるのではなく「注文だけ」「精算だけ」と区切りを付けて反復してもらうことで、業務が出来るようになった達成感を感じてもらえるように意識しました。  **■清掃業務**  開店前と閉店後に店内の清掃業務をしていました。また、在庫のストックを管理している部屋や、キッチン、お手洗いなどは毎日3回掃除する時間を設け、お客様とスタッフの両方が過ごしやすい環境になるようにしていました。  **【実績】**  ・外国人観光客に対してスムーズに対応できていないことが課題点としてあったため、英語のメニュー表を提案し、外国人観光客の利用数が増やすことができました。また、口コミサイトでも外国人の方から多くコメントをいただけるようになりました。  ・売上を上げるために季節のイベントを企画したところ、売上を20%上げることができました。 |

**【活かせる経験・資格・知識・スキル】**

**■PCスキル**

・Word：文章の作成や、画像の挿入、表やグラフの作成が可能

・Excel：表やグラフの作成、四則演算が可能

・Powerpoint：表や図を用いた資料の作成が可能

**■資格**

・普通自動車第一種免許（20AA年AA月取得）

**【自己PR】**

**〈お客様を待たせない接客能力〉**

売上の向上のために行ってきた接客能力は、貴社の業務でも活かせるものと思います。呼び出しベルがない店舗で、忙しい時間帯は来店時や注文時に対応が遅れてしまうことが多かったため、お客様を待たせず効率的に業務を進められるように意識しました。

具体的には、お水を注ぐ際に客席を巡回するため、同時に注文を伺うようにしたところ、待機時間が短縮し、対応数を増やすことができました。また、レジ・ホール・キッチンといったエリアごと専任のスタッフとは別に、常に全体を巡回しているスタッフを1人配置するようにしました。

その結果、アンケートでも「スムーズに注文できた」と高い評価をいただけました。

以上