

【主な経験】

アルバイトとして飲食業の接客、販売、売上管理、在庫管理、および店長代行業務を経験

【得たスキル】

- ・ 日ごろからのコミュニケーションを重視した接客によって常連客を増やす方法を習得した。
- ・ 店長代理業務や在庫管理など、アルバイトの業務以上の仕事を経験したことで、チームワークを強化するスキルを習得した。
- ・ 飲食業に必要な流通の仕組みを理解し、利益を生み出す店舗運営ノウハウを身に付けた。

【これまでの職歴】

○○飯店 中華料理店での アルバイト (2001年4月～ 2003年12月)	業務内容： <u>調理補助、ホール業務、皿洗い、配達</u> 従業員30人の中華料理店で調理補助のアルバイトをする。 ① ホールに出での接客、売店での販売、仕出し弁当の配達 ② 調理器具の洗浄や料理の下準備(具在の皮むき、オーブンの温度調節など) ③ 中華おせち料理の注文をとるため、手作りのチラシで宣伝活動 ⇒ 売上が前年比35%増。月間優秀賞(全店舗中5人選出)を受賞。
株式会社□□ アミューズメントパーク 内の飲食店でアルバイト (2004年1月～ 2004年8月)	業務内容： <u>接客、販売、売上管理</u> 社員2人とアルバイト5人の計7人の店舗。在庫管理や売上の取りまとめなど、多くの業務を担当。アルバイトのリーダー役を務める。 ① 接客(レジ、ホール、注文取り) ② 簡単な調理(ランチの付け合せやデザート類の盛り付け) ③ 幼児、子供向けメニューの開発(売上が前年比10%増)
△△コーヒー株式会社 コーヒーショップでのア ルバイト (2004年9月～現在)	業務内容： <u>接客、簡単な調理、在庫管理、発注業務</u> 新人の教育担当や発注などの店長代行業務も任される。 ① 週に2度ある消耗品の発注業務と食材管理の記録業務 ② 毎朝の開店時のマシン操作担当 ③ 新人の教育担当として社員とともに勉強会の講師を務める

【自己PR】

就職活動では音楽業界を志していましたが、手が届かず、将来進むべき道を模索していました。学生時代から飲食店えアルバイトをしていたため、チームワークで店舗運営をすることのやりがいを実感するようになりました。また、店長補佐業務を通じて、本社スタッフや取引企業と接点を持ち、他業界他業種への興味を持つようになりましたが、アルバイトでは任される仕事の範囲に限界があることに気付き、社員への転職を考えました。

取引企業の営業担当者の仕事を見て、営業とは人に働きかけて商品やサービスを広げる仕事だと感じました。飲食店では準備を万全にして来店を「待つ」こととなりますが、「待つ」だけではなく「攻める」仕事に携わり、自らを成長させたいとの思いから営業職を志望しております。