私の強みは「主体的に考え、物事をやり遂げる能力」です。この力を特に発揮できたのは、カバンの販売会社でのアルバイト経験です。当時、売上が伸び悩んでいる中で、新たな販売戦略を考える必要性がありました。私は売上を向上させるための施策を2つ考え、店長に提案しました。1つ目はSNSを利用したマーケティング施策です。来店したお客様に割引券をプレゼントすることを条件に、SNSでのフォロワー数向上を狙いました。フォロワー向けのキャンペーンや割引券の配布を行うことで、一ヶ月間で500人の新規フォロワーを獲得できました。2つ目は、ブランディングの形成のための施策です。販売しているブランドの創業歴史、ストーリー、商品の特徴などを詳しく学び、お客様に分かりやすく伝えるための工夫をしました。SNS上でブランドの最新情報や流行りのトレンドやカラーを発信することでリピーターを1人でも多く増やすことを目指しました。上記の2つの施策により、SNSフォロワー数が大幅に成長し、店の売り上げに大きく寄与することができました。この経験から、主体的に考え、積極的に行動することの重要性を学びました。今後の仕事の中でも、「やり遂げる」姿勢で業務に取り組んでいきたいと考えています。