**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

学生時代のアルバイトを含めると○年間アパレルの小売業での経験があります。20xx年からは副店長、20xx年には店長としてスタッフの採用・管理から売り上げ管理まで店舗経営担当としての業務全般に携わってきました。店舗独自の顧客管理手法の開発やイベントプロモーションなど、売り上げ促進のさまざまな営業施策の企画実施経験もあります。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：オリジナルおよび輸入紳士服・婦人服及び雑貨等の企画・販売

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～19xx年xx月 | ○○店 |
| △△販売担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。【実績】19xx年度　年間売上：○○万円　予算比：○○％19xx年xx月　担当商品キャンペーン：○人中○位【ポイント】・商品知識を身につける為、メーカーの担当者と協働し研修会を実施。・専門的な言葉ではなく、分かりやすい表現でお客様に伝える方法を考え、販売に生かすことによって高付加価値商品の販売に成功。 |
| 売り場担当人数：○名 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | □□店 |
| 副店長としてパート・アルバイト○名をマネジメント【実績】20xx年度　担当店舗年間売上：2000万円　　予算比：95％　 　対前年比：102％（○○エリアの対前年比○％）20xx年度　担当店舗年間売上：2500万円　　予算比：100％　　対前年比：105％（○○エリアの対前年比○％）※20xx年xx月　全店舗中、粗利額、最短在庫回転日数で○位【ポイント】・お客様の回遊性を良くする為に通路上の商品撤去を行い、クリンネスを促進・徹底しました。・販売期と商品のライフサイクルを考えた陳列と顧客動線を意識したＰＯＰ配置（顧客を計画通りに誘導）に成功し、売上に貢献しました。 |
| 売り場担当人数：○名　　副店長（メンバー○名） |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○店 |
| 副店長としてパート・アルバイト○名をマネジメント【実績】20xx年度　担当店舗年間売上：2000万円　　予算比：98％　　対前年比：110％（○○エリアの対前年比○％）20xx年度　担当店舗年間売上：2500万円　　予算比：95％　　対前年比：106％（○○エリアの対前年比○％※注力商品キャンペーン25店舗中1位（6月、7月度）【ポイント】・従来、戦略商品ではなかった商品群に対して、壁面を埋め尽くすディスプレイを行い視覚訴求した結果、競合店よりも圧倒的な陳列量で差別化ができ、ヒット商品化に成功しました。・売上の落ち込みに伴い○○店の商圏分析、顧客分析、競合他社の価格調査等の販売分析を行い、ターゲットを絞込んだ商品展開を見直しました。 |
| 売り場担当人数：○名　　副店長（メンバー○名） |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○店 |
| 店長としてメンバーマネジメント、商品受注・販売管理など店舗運営全般を行う【実績】20xx年度　担当店舗年間売上：5000万円　　予算比：95％　　対前年比：110％（○○エリアの対前年比○％）20xx年度　担当店舗年間売上：6000万円　　予算比：99％　　対前年比：105％（○○エリアの対前年比○％）※全店舗中、粗利額、最短在庫回転日数で1位【ポイント】・売上情報や在庫情報などの数値をメンバーと常に共有し、数字の分析方法や対策の立て方の指導を続けた結果、「やらされ感」ではなく「能動的に動く」チームづくりに成功しました。・パート・アルバイトの個々の作業ローテーションを見直し、販売管理費を○％削減できました。 |
| 20xx年店長に昇格/店舗人数：30名（副店長2名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・新人に教育できるレベルの接客・販売スキル

・客単価を向上させるためのノウハウ

・新規顧客開拓のための営業的スタンスと行動

・仕入・販売計画から販売管理、人件費まで店舗経営にかかわる計数マネジメント全般

・「やらされ感」ではなく、目標にこだわり「能動的に動く」チームづくり

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

全国展開の店舗の店長を任され、商品構成や店舗レイアウトまで経験しました。一つの店舗経営を任されることで、接客や販売促進、店員の採用からマネジメントまで店舗経営全般に携わることができました。

店舗運営にあたって特に心掛けていたことは次の3つです。

1）　メンバーが当事者意識と目標達成意欲を持てる組織づくり

・販売数量・販売実績などの経営情報を目的から共有し、「やらされ感」ではなく目標にこだわり「能動的に動く」チームづくりに取り組んできました。

1. データに基づく市場分析と課題発掘型の経営

・商圏、顧客層、競合他社の状況をデータと実地の両方で分析し、その結果をディスプレイ方法や商品展開に活かし成果をあげてきました。

・来客数が多い時間帯の作業量を削減し、接客時間を増やすことで売上向上と販売管理費○％削減に成功しました。この取り組みは経営者賞として表彰され、その後、全店舗で標準採用されました。

3） 攻めの販売

・お客様視点で「顧客を待つ」のでは無く「自ら積極的にアプローチを掛ける」販売を行い、お客様の動作や言動から購買意欲を判断することができます。

・リピーター作りに自信があります。独自の顧客ファイルを作成し、商品配達や特別セール時に電話をかける等、顧客接点を多く持つことを心掛け、新規顧客を購買頻度の高い既存顧客にできるよう注力してまいりました。

営業職としての実務経験はありませんが、数値目標を達成する意欲と行動力、主体的に周囲を巻き込む推進力、必要な知識・スキルを習得する為には努力を惜しまない向上心を持ち合わせていると思っております。

以上