**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

副店長、店長を○年間経験した後、○年○ヶ月間はSVとして兵庫、北海道エリアを担当してまいりました。SVとしてはFC店舗だけでなく直営店も担当し、また新任SVの教育や店長研修なども行っておりました。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：コンビニエンスストア「□□□□」「△△△」のフランチャイズ事業

◆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　～20xx年xx月 | ○○店 |
| 19xx年xx月～19xx年xx月　副店長20xx年xx月～20xx年xx月　店長商品知識を積み、接客・販売・在庫管理業務を行う。【実績】19xx年度：　売上○○万円　　予算比：100％　　対前年比：110％（○○エリア対前年比○％）20xx年度：　売上○○万円　　予算比：120％　　対前年比：125％（○○エリア対前年比○％）※全国△△販売コンテスト　○○地区第一位（xx月度） |
| 店舗人数○名～○名/副店長・店長 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 兵庫県内のSV |
| 兵庫県内のFC加盟店（オーナー）に対する経営指導・数値管理、改善・店舗運営、経営管理・販売目標設定　など【実績】20xx年度～20xx年度：　地区内△△分野の年間売上において全国1位を継続　　　　20xx年xx月：　△△販売コンテスト　□□店・○店舗中1位、□□店・同2位【ポイント】主力商品である○○・△△・××の売上拡大を目標に課題を抽出。周辺地域の行事・催事会場のスケジュールに合わせた仕入れを徹底して、20xx年度下半期に指導店舗が県内最大の売上増加率を記録。このことが評価されたため、県内最激戦区と言われる店舗の指導も任される。 |
| ○店舗（店舗人数○名～○名）/スーパーバイザー |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 北海道内のSV  |
| FC加盟店（オーナー）に加えて、直営店も担当・数値管理、改善・店舗運営、経営管理・販売目標設定・新任SVの教育・全国SV会議への出席（隔月）【実績】20xx年度：　△△分野において担当地区の年間売上が全国1位　　　　20xx年xx月：　△△販売コンテスト　北海道ゾーン販売数・全国1位【ポイント】スタッフに対して、FC ビジネスの構造、流通業界の仕組みを根本から説明し、現状の問題意識を共有したうえで、実務指導に入る。またアルバイトのスタッフに対しては、正規マニュアルと別にアクションシートを作成。基本業務をイラスト図にまとめて、新スタッフの立ち上がりを早める。 |
| ○～○店舗（店舗人数○名～○名）/スーパーバイザー |

**■活かせる経験・知識・技術**

・在庫管理、回転率などの店舗経営における数値管理、分析能力

・担当地域に限定されない多方面からの積極的な情報収集力

・予算達成のためのオーナーおよびアルバイトや直営店社員のモチベーションマネジメント

**■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！

物事を「経営的視点で捉える」

　全社の決定事項を一律に実施するだけでなく、地域にあった改善策を各店舗と協力体制のなかで実施するなど、常に状況を把握し、改善する打ち手を考えてきました。また、数値目標に対する達成意欲と目標達成に向かって戦略的に考える思考を養いました。

　マネジメント

　オーナーやスタッフの「やらされ感」や反発をなくすために、モチベーションを保つよう心掛けておりました。オーナーやスタッフの意見にしっかり耳を傾けながらも、自分の意見をきちんと伝えることを大切にし、その結果一人では成しえない高い実績を残すことができました。

　常に学び続ける

　必要な知識・スキルを習得するための努力は惜しまず、常に向上心をもって業務に取り組んでまいりました。　　また、商品についてはもちろんのこと、競合状況や担当地域の課題などの情報収集を徹底的に行い、業務に活かしてきたことで実績を残すことが出来たと自負しております。

以上