**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

飲食業のチェーン店の店舗開発者として大阪、東海地区を担当してきました。データ分析だけではなく肌で感じることも大切にしながら担当期間中に60店舗を出店させてきました。地場性の高い地域を担当したことで泥臭い交渉ごとも数多く経験しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：飲食チェーン「□□□□」「△△△」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 | 大阪地区　店舗開発担当 |
| 大阪府内（特に北区）の「□□□□」の出店を担当・マーケット分析（都市計画など）を行い、出店候補地の選定・交通量、商圏世帯数、人口、競合状況などの立地調査・地主やビル家主などとの条件交渉・契約書作成、締結・建築における行政との折衝・近隣からのクレーム対応・出店時の立ち上げ支援【店舗規模】従業員数平均○○名、平均○○坪、売上○億円【主な交渉先】商業施設（○○、○○など）、百貨店（○○など）【担当エリア】○○市、○○市、○○区、○○区、○○区【実績】 ・○年間で30店舗の出店・20xx年度：8店舗出店により特別賞を受賞　　　 　・20xx年に出店した「○○店」が全国売上トップの業績を達成（20xx年下半期）【工夫ポイント】常に不動産家主や施設オーナーの信頼を得るために粘り強くも説得力のある交渉を心掛けていました。他社と競合した際も地域にあったライフスタイルの提案まで踏み込んだ提案をすることで高い実績を残すことができました。 |
| 店舗開発担当は大阪で3名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 東海地区　店舗開発担当 |
| 愛知県内の「□□□□」「△△△」の出店を担当（新業態店舗）・業務内容は同上・主任として2名のメンバーおよび業績マネジメント【店舗規模】従業員数平均○○名、平均○○坪、売上○億円【主な交渉先】商業施設（○○、○○など）、百貨店（○○など）【担当エリア】○○市、○○市、○○区、○○区、○○区【実績】　・○年間で30店舗の出店・メンバーも含め×年間連続達成【工夫ポイント】新業態の店舗開発ということもあり、新しい取り組みとして、郊外SC型への出店を計画。新たな情報源の開拓に積極的に取り組みました。 |
| 店舗開発担当は東海で5名/主任（メンバー2名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・デベロッパー、不動産業者、銀行などの情報源

・新規開拓のため、地主との条件交渉のため、行政との折衝やクレーム対応などにより身に付けた交渉力

・マーケット環境や他社状況分析を行う分析力

・契約関連知識や建築法規に関する知識

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・宅地建物取引主任者（19xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

○年間の飲食業チェーンの店舗開発業務の中で、地主・家主・デベロッパーとの交渉やマーケット調査業務の経験を積んできました。また、その経験を通して地主や家主と同じ方向を向いて仕事をすることの大切さを実感してまいりました。

地主・家主からの信頼を得るための情報提供や踏み込んだ提案を常に心掛けていたため、継続して実績を残すことができたと自負しております。

以上