**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

商業施設の管理全般について経験を有しております。特に大規模郊外型商業施設のマネジメントでは、広報からスタッフ採用、合同キャンペーンの企画や防災対策の検討まで大規模商業施設の立ち上げに従事しました。また、単なる運営だけではなく、企画やテナントの収益を上げて施設の価値を高めることも経験しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○

◆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 | ○○○部 |
| 都内ビルのマネジメント業務・テナント窓口対応・設備/警備/清掃管理会社の指導/各種調整・契約更新/テナント改定交渉・全テナントの年間/月間売り上げ管理・地域商店街との折衝、共同フェアの実施・内装工事に関する調整、工事業者管理・消防訓練の実施、防犯対策協議会の実施【物件】　延床面積x,xxx 平米／地上15階地下1階／テナント数約30 社 |
| マネージャー以下○○名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| 郊外型商業施設のマネジメント業務・テナント窓口対応（アパレル企業・カフェ他、主担当15〜20 社）・オープニング準備・広報対応、短期アルバイトスタッフの採用育成・全店舗合同キャンペーンの企画・運営、売上実績の分析（全店総合で対前年111％達成）・設備/警備/清掃管理会社の指導、新規オープン準備および管理、マニュアル作成・営業リーダーとして定期の全店会議を主催、店舗間の問題調整、営業指導・消防訓練の実施、防犯対策協議会の実施【物件】延床面積x,xxx 平米／地上5階／テナント数48 社 |
| マネージャー以下○○名／20xx年xx月～リーダー |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○○部 |
| ショッピングセンターのマネジメント業務・テナント窓口対応（主担当10 社）・リニューアルオープンに向けての準備業務・改装工事業者への指示、管理・リニューアル時の広報活動責任者・設備/警備/清掃管理会社の指導、各種調整・リニューアル時の各店舗への販促、売上指導により対前年170％の売上実績【物件】延床面積x,xxx 平米／地上3階／テナント数18 社 |
| マネージャー（メンバー○名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・ビル管理法の知識

・オーナーや協力会社との協働業務を通して培った関係構築力

**■資格**

・TOEIC 675点（20xx年xx月）

・衛生管理者（20xx年xx月）

・電気主任技術者3種（20xx年xx月）

・建築設備検査資格（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

主に商業施設の管理全般に携わってまいりました。約△年間で△件の施設管理にあたり、特に大規模郊外型商業施設の　　マネジメントでは、広報からスタッフ採用、合同キャンペーンの企画や防災対策の検討まで経験しました。

また、20xx年以降は施設管理業務に加え、マネージャーとしてメンバーの育成やマネジメント業務も手掛けてまいりました。業務を通して身に付けた力は以下の2点です。

1）関係構築力

企画提案、業務ヒアリング、施工、クレーム対応等の顧客接点のある全ての局面において、常に顧客視点

（顧客満足）を意識するように心掛けおりました。その姿勢が、相互の信頼関係構築に結びつきました。

2）協働推進力

オーナーや協力業者との協議、顧客交渉、現場指揮などの場面において、様々な立場の方の考え方や状況に

配慮した調整を心掛けてきました。その結果、社内外問わず各関係者と協働して円滑に業務を遂行することが

できたと思います。

以上