**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

アパレル商社にて、海外ブランド製品のバイヤー/MD担当として、マーケット環境や担当ブランドの売上予測や計画立案、商品計画、コスト管理、売場への展開まで幅広く携わってまいりました。また、国内オリジナル商品の企画などにも関わっております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：衣料品、雑貨の輸入販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○部 |
| 「○○」および子供服「○○」のバイイング業務・NYデザイナー（○○/○○他）商品のバイイング、輸入管理・海外での新ブランド調査、仕入商品の選定、買付交渉（メーカー/問屋/専属契約会社 等）、契約業務・取扱商品：「○○」および子供服「○○」　上代5,000～120,000予算規模×百万円/期（500SKU/シーズン）・xx商社を通してのヨーロッパデザイナー製品のバイイング【実績】店頭売上　20xx年：予算達成率115％　在庫回転率：10％アップ/対前年（20xx年）【工夫したポイント】・○○店に私の買付商品を重点的に配分し、同店の売上を期で最大18％アップ/対前年（20xx年） |
| マネージャー以下15名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○部 |
| 米国ライセンスブランド「○○」のMD業務　（その他××種類についても一部担当）ブランド名　　　　　　　　　　　　　　　ブランド名・商品発注、店頭での展開・売上実績の分析、資料作成、シーズンコンセプト立案・ライセンス商品計画（月別テーマ別手展開の立案、スケジュール管理、コスト管理、数量発注）・商品案/納期のリクエスト、掛率/ディスカウントの交渉・店長や販売スタッフへの商品説明・店舗別デリバリー計画の立案【実績】店頭売上　20xx年：予算達成率110％　20xx年：予算達成率105％【工夫したポイント】・常に日本市場に適した商品になるよう、日本のトレンド/マーケット情報等、定期的な情報交換を本国と実施。日本独自のサイズ展開とデザイン展開を実現。 |
| マネージャー以下10名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○部 |
| 米国ライセンスブランド「○○」のMD業務　（「○○」を中心に××種類）上記業務に加え、係長として業務、メンバーマネジメント・本国○○社との企画会議への出席、新商品の提案・開発、生産スケジュール、コスト管理、分析【実績】本国との交渉により日本独自商品の展開を増強（店頭売上○○億円の実績） |
| マネージャー以下10名/係長（メンバー4名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・マーケット環境や担当ブランドの売上予測や計画立案、コスト管理など数値分析力

・メーカーや問屋、専属契約会社などへの粘り強い交渉および折衝経験

・既存方法やブランドイメージにとらわれない企画力や提案力

・ビジネス英語（本国とのミーティング:年4回、本国へのレポーティング：月次）

・マネジメントスキル

・PCスキル（Word,Excel,PowerPoint）

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・TOEIC 890点（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

バイヤーとして、新ブランドの調査、仕入計画、買付交渉、契約と一連の流れを経験することができました。

また、MD担当として「○○」ブランド商品のブランドマーケティング、商品コントロール、生産スケジュールの立案、コスト管理、分析等と幅広く関わり、「△△」ブランドに匹敵するブランドにすることができました。

これらの業務に携わる中で、特に心掛けてきたことは以下の3点です。

1）コミュニケーション

企画、デザイナー、生産管理、営業、販売など、他部署と積極的にコミュニケーションをとり、円滑に業務が遂行できるよう心掛けてきました。また、日本独自のトレンドやマーケット情報を把握するため、本国との情報交換も定期的に実施してきました。

2）企画提案

実績データの分析を通して、「次はどのような提案ができるか」ということを常に意識し、行動してきました。

具体的には、イベントの立案やDMの作成など様々な角度からアプローチを続けてまいりました。また、日本独自のトレンドやマーケットを意識した商品をライセンスで開発した実績もあります。

3）チームマネジメント

20xx年に係長となってからは、ブランド商品MD担当の視点だけでなく、チーム/グループが業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識してきました。また、チームの代表者として本国との交渉を継続し、新商品の開発等に貢献してきました。

以上