職務経歴書

2020年8月4日現在
氏名：　ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、約〇年間専門店にてインテリア・雑貨の販売業務に従事してまいりました。
販売担当からはじまり現在は店長として、仕入れ、販売計画から販売管理、人件費など計数マネジメントも含めた店舗経営の業務全般に携わっております。

■得意とする経験・分野・スキル

・お客様からご指名いただけるリピーター作りと客単価向上を実現させる接客、販売スキル
・目標にこだわり「能動的に動く」チームマネジメント
・業務の効率化や攻めの販売による営業的スタンスと行動

■会社履歴

期間	会社名
20XX年XX月～現在	株式会社AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社AAAAAAA　　20XX年XX月～現在

事業内容：〇〇の製造、販売
従業員数：〇〇名
資本金：〇千万円

開発期間	業務内容	職位
20XX　年　XX　月 ～ 20XX　年　XX　月	ビジネスマナー研修、接客研修、業務内容研修受講 〇〇店インテリア・雑貨フロアにて販売実習	
20XX　年　XX　月 ～ 20XX　年　XX　月	【配属先】　〇〇店　インテリア・雑貨フロアグループ 【担当業務】 インテリア・雑貨の仕入れ、納品、フロア作り、販売、販促企画提案、実施 【実績】 予算費：〇%　　対前年比：〇% ・20XX年XX月　予算達成率　〇店舗中〇位 ・20XX年XX月　担当商品キャンペーン　〇店舗中〇位 【ポイント】 売り場での仕入れから販売・計数管理・経理部への報告などを社員4名とパートタイマー4名の体制で行う。 ・「快適な眠り」を題材に安眠を促進する新素材の枕や、アロマグッズなどを集めたイベントの提案をし、売り場作りを任される。このイベントは盛況で前年の同月の売上から〇%アップ。20XX年度の店長賞を受賞。 ・経費削減案を多数提案し店舗の黒字化にも貢献	インテリア・雑貨グループ 【役割】 メンバー 【チーム】 ・店長1名 ・副店長1名 ・メンバー6名（社員2名、パート4名）

20XX　年 XX 月 ～ 20XX　年 XX 月	【担当業務】 副店長職として販売業務、パートを含む6名をマネジメント、店長業務のサポート 【実績】 20XX年度　担当店舗年間売上：〇万円　予算費：〇%　対前年比〇% 20XX年度　担当店舗年間売上：〇万円　予算費：〇%　対前年比〇% 【ポイント】 ・従来の戦略商品を多く取り揃えるのと同時に、アピールポイントの高い商品を壁面と中央に埋め尽くすディスプレイ展開をすることにより、視覚訴求の演出。競合店よりも圧倒的な商品展示数で差別化をはかり前年を〇%上回る売上に成功。 ・売上の落ち込みに伴い、スタッフの役割分担を割り振り、本店の商圏分析、顧客分析、競合他社の価格調査等の販売分析を行い、	インテリア・雑貨グループ 【役割】副店長 【チーム】 ・店長1名 ・副店長1名 ・メンバー6名（社員2名、パート4名）
20XX　年 XX 月 ～ 現在	【担当業務】 店長としてスタッフマネジメント、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：〇万円　予算費：〇%　対前年比〇% 20XX年度　担当店舗年間売上：〇万円　予算費：〇%　対前年比〇% 【ポイント】 ・スタッフ1人ひとりと対話するために過ごす時間を多く作り、いかにお客様のために尽くしていくかという意識の共有を行った。そして能動的に動くチーム作りに成功。 ・パートの個々の作業ローテーションを見直し管理費〇%削減に成功	インテリア・雑貨グループ 【役割】 店長 【チーム】 ・店長1名 ・副店長1名 ・メンバー6名（社員2名、パート4名）

■PCスキル/テクニカルスキル

・Office　　Word、Excel、PowerPoint

■自己PR

信頼関係の構築

お客様の名前や顔を覚えやすくする工夫をしたオリジナルの顧客リストを作成し、お客様と名前で呼び合える関係作りに取り組んでまいりました。店長になってからは、メンバーにも指導しております。不利な立地の店舗でもリピーターの方を増やし売上アップが実現できました。

より良い組織作り

「どうすればもっとよくなるか」をメンバーにも徹底させ「能動的に働く」チーム作りに取り組んできました。お客様のために働くスタッフが何よりも大事だという個人的な信念があり1人ひとりと過ごす時間の確保を大事にしました。販売数量、実績などの経営情報を目的から共有したうえで強みがある分野はそのスタッフにすべて任せ、そうすることで「やらされてる感」ではなく「能動的に働く」当事者意識を持つチーム作りを行いました。

効率的かつ攻めの販売

商圏・顧客・競合他社の価格などの分析をもとに商品構成を見直し、売上減少の立て直しに成功しました。また、他店にはないお客様へのサービスを行いオリジナリティにも磨きをかけ、それにより当店を選んでいただいたお客様が増加しました。お客様の増加に伴い、来客数の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の削減を成功させました。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上