職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA に入社し、約●年間生鮮部門で接客、販売業務に従事しました。
20XX 年 XX 月からは青果部門でチーフとして商品の選定、販売計画の立案、スタッフのマネジメントなどの業務にも携わっております。特に業務の効率化に力を入れ、20XX 年には店舗の売上を対前年比●%までアップさせることができました。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年間にわたり行ってきた接客スキル
・店舗スタッフ 20 名のマネジメント経験
・売上向上のための企画、実行の経験

■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：総合小売事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**〇〇店　生鮮部門　配属** 【担当業務】 ・接客、レジ ・品出し ・在庫管理 ・製造、販売計画作成 ・調理、加工 【配属部門：生鮮部門】 従業員数：●名（正社員・パート・アルバイト含む） 1 日平均来客数：●●人 部門売り上げ：月商●万円～●万円 （平均客単価： ●,000 円） 【担当商材】 惣菜全般（揚げ物、サラダ、弁当、和菓子等） 【主な実績】 20XX 年度：担当売場年間売上：●万円（目標達成率：●%／対前年比：●%） 20XX 年度：担当売場年間売上：●万円（目標達成率：●%／対前年比：●%） 【ポイント】 ・社員として新人の教育に力を入れ、オペレーション方法や調理マニュアルの作成、定期的な刷新を行いました。 ・レジやお客様対応、品出しなど、常に笑顔を絶やさずにスピード感のある気持ちの良い接客を意識して行っていました。	店舗スタッフ

20XX 年 XX 月 ～ 現在	**〇〇店　青果部門　配属** 【担当業務】 ・接客 ・商品の選定、発注 ・販売計画立案、売上管理 ・店内加工品の製造計画作成 ・店舗スタッフ（20 名）の教育、シフト作成 ・販促企画（店内レイアウト立案、BGM 選定等） 【配属部門：青果部門】 従業員数：●名（正社員・パート・アルバイト含む） 1 日平均来客数：●●人 部門売り上げ：月商●万円～●万円 （平均客単価： ●,000 円） 【担当商材】 野菜、果物全般 【主な実績】 20XX 年度：担当売場年間売上：●万円（目標達成率：●%／対前年比：●%） 20XX 年度：担当売場年間売上：●万円（目標達成率：●%／対前年比：●%） 店舗売上 1 位（全国 10 店舗中） 【ポイント】 ・お客様がより買い物をしやすい売り場を作るため、チーフになってからも積極的に売り場に立ち、商品の陳列レイアウトや商品ごとの発注数の見直しを定期的に実施しました。 ・店舗スタッフ 20 名のマネジメントを行い、月に 1 回面談を行うことで信頼関係の構築やモチベーションの向上に繋がるよう努めました。	チーフ

■PC スキル/テクニカルスキル

・普通自動車第一種運転免許（20XX 年 XX 月取得）
・TOEIC　●●点（20XX 年 XX 月取得）
・Word、Excel、PowerPoint

■自己 PR

<u>関係構築力</u>

担当部門のスタッフはアルバイトやパートが多く、入れ替わりの激しい職場であったため、積極的にコミュニケーションを取ることで信頼関係の構築につながるよう心がけました。
チーフとしてマニュアル作成や在庫管理を行う中でも積極的にスタッフに意見を求め、意見を店舗運営に取り入れることでスタッフのモチベーション向上にも寄与できるよう行動していました。

その結果として、業務上の悩みや問題を相談される機会も増え、職場の状況を把握することに繋がったと考えております。

目標達成に対する計画性

20XX 年 XX 月よりチーフとなってからは売上目標達成のためになにができるかを常に考え、損失の少ない発注数の算出とスタッフの業務効率化に特に尽力してまいりました。
最適な発注数を算出するために時間帯ごとの商品の売上、廃棄数、アルバイトの品出しのタイミング等を把握し、毎月 Excel で管理することで常に最適な数で発注ができるよう行動しました。
また、マニュアルの改善によって社員がいなくても運営できる仕組み作りを行い、効率的な店舗運営を実現しました。
結果として 20XX 年度には全国 10 店舗中売上 1 位という成績を残すことができました。

今後もさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
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