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。コンビニエンスストアにて●年間店長として店舗運営業務に従事し、その後関東エリアの SV として●店舗の経営管理やマネジメント等の業務を行っております。
担当店舗の状況を把握するために各店長と月に 1 回ミーティングを行い、売上改善案の提案や予算目標の策定、従業員への教育方法のアドバイス等を実施。20XX 年度には全国の SV●名中営業実績総合ランキング 2 位という成績を残すことができました。

■得意とする経験・分野・スキル

・店長として●名、SV として●名のマネジメントを行ってきた経験
・売上につながる新規企画、改善案を提案する力
・売上に関する数値を管理、分析をしてきた経験

■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：コンビニ事業
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　店長** 【配属店舗：〇〇店】 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 店舗売り上げ：月商●万円～●万円 （平均客単価： ●円） 【担当業務】 ・接客、レジ ・売上管理 ・従業員●名の育成、シフト管理 ・在庫管理、発注 ・SV とのミーティング、売上改善提案 ・店内レイアウト、装飾 【ポイント】 ・時間帯や商品ごとの売上の把握を徹底し、SV とのミーティングの際に提出。そこから店舗の売上を最大化できる発注数、店舗レイアウト、人員の配置を検討し、20XX 年度には利益率を●%向上させることができました。 ・アルバイトスタッフの教育にも力を入れ、自ら店舗に立つことでオペレーション方法の統一やフォローがしやすい体制を整えました。 【主な実績】 20XX 年度：店舗年間売り上げ：●万円 （目標達成率：●%／対前年比：●%） ●●県年間売上 3 位（●店舗中） 20XX 年度：店舗年間売り上げ：●万円 （目標達成率：●%／対前年比：●%） ●●県年間売上 1 位（●店舗中）	店長

20XX年XX月 ～ 現在	**関東エリア●店舗　SV** 【担当エリア】 ●●県、●●県を中心とした関東エリアの●店舗を担当。 従業員数：計●名（正社員・パート・アルバイト含む） 【担当業務】 ・担当店舗の売上管理、予算目標の策定 ・担当店舗への改善提案 ・従業員、店長への指導、マネジメント（従業員●名、店長●名） ・シフト、採用に関するアドバイス ・担当店舗の調査、分析 ・本部への報告、会議への参加 【ポイント】 ・月に 1 度各店舗の店長との定期ミーティングを実施。各店舗の売上や客層を分析し、商品の発注数、店舗レイアウト等のアドバイスを行いました。 ・3ヶ月に1度エリアで売り筋商品を策定。その商品を中心にレイアウトやオペレーション方法を決めていくことで、1年後には担当する全店舗で売上をアップさせることができました。（対前年比●%） 【主な実績】 20XX年度：担当店舗売上：●万円 （目標達成率：●%／対前年比：●%） 20XX年度：担当店舗売上：●万円 （目標達成率：●%／対前年比：●%） 営業実績ランキング2位（全国SV 約●名中）	SV

■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）

Excel、Word、PowerPoint

■自己PR

<u>目標達成のための情報収集力</u>

担当店舗の売上拡大のため、店長とのみでなく各エリアの SV とも情報共有を積極的に行い、他エリアの調査結果や売上情報も店舗運営に活かしてまいりました。

SV との会議では自店舗の商品売上の推移や独自に調査した他社の販売戦略の情報等を記した資料を作成し、全国の店舗情報を余すことなく共有することで、SV間でも高めあえる組織となるよう行動しました。

<u>主体性を育てるマネジメント</u>

店長、SVとして行ったマネジメントでは、一貫して従業員の主体性を意識し、「能動的に動ける」組織作りに注力してきました。

SV としては店長に売上目標や販売数量などの経営情報を共有し、その上で具体的な企画の運営方法は店長に任せることで当事者意識を持って店舗を運営してもらえるよう心がけました。売り筋商品の販促企画では各店舗が自店舗らしさを活かした企画を行った結果、担当店舗合計で昨年よりも●%売上アップという実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