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 にて●年間子供服の接客販売業務に従事。店長を経験後、商品部に異動となりバイヤー担当として約●年間子供服の買付け、販売、トレンド分析等に携わっています。
自社商品分析、トレンドの把握に特に力を入れ、「自社らしさ」を追求した商品展開を行ってきました。その結果、20XX 年度には担当ブランドの売上を昨対比●%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

・在庫・売上管理など店舗における数値管理、分析能力
・取引先への交渉力、折衝力
・子ども服のトレンド、マーケットに関する知識

■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：子供服・雑貨販売事業
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	**子供服ブランド「●●」　〇〇店　店舗スタッフ** 【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 客層：10～40 代 店舗売り上げ：月商●万円～●万円 （平均客単価：●円） 【担当業務】 ・接客販売、レジ ・顧客管理、DM 発送 ・品出し、商品整理 ・在庫管理、発注 【ポイント】 ・年齢や体重に合ったサイズや、成長に合わせたニーズの変化など、子供服ならではの知識の習得に力を入れ、自信を持った接客ができるよう心がけました。 【主な実績】 ■個人販売実績 20XX 年度：●万円（目標達成率●%） ■店舗販売実績 20XX 年度：●万円（全国●店舗中 2 位）	店舗スタッフ

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	**子供服ブランド「●●」〇〇店　店長** 【担当業務】 ・接客販売、レジ ・店舗・個人売上予算作成 ・売上管理 ・顧客管理 ・従業員教育、店舗マニュアル作成 ・本社、テナントとの連携 ・店舗企画（ディスプレイ、イベント等） 【ポイント】 ・顧客管理に力を入れ、自店舗の客層や時間帯ごとの来店人数を把握。ニーズに合わせて店頭ディスプレイや重点販売商品を変更し、「自店舗らしい店作り」を徹底しました。 【主な実績】 ■個人販売実績 20XX年度：●万円（目標達成率●%） ■店舗販売実績 20XX年度：●万円（全国●店舗中1位）	店長
20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	**商品部　子供服ブランド「●●」　アシスタントバイヤー** 【担当業務】 ・商品管理・分析・発注 ・仕入商品の選定、買付交渉、契約 ・販売計画立案・価格設定 ・売上実績の分析、シーズンコンセプト立案 ・市場調査、マーケティング調査 ・店舗への指導、商品説明 ・ 【ポイント】 ・仕入商品の納入までのスピードを上げるため、取引先との打ち合わせを綿密に行うことを心がけました。結果、半年で平均●日の期間短縮に成功しました。 【主な実績】 20XX年度 販売実績：●万円（予算達成率：●%／対前年比：●%／在庫回転率●%アップ） 20XX年度 販売実績：●万円（予算達成率：●%／対前年比：●%／在庫回転率●%アップ）	アシスタントバイヤー

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	**商品部　子供服ブランド「●●」　バイヤー** 【担当業務】 上記業務に加え、以下業務も担当 ・チーム5名のマネジメント ・自社商品開発、生産スケジュール管理 ・本社企画会議への出席 ・新店舗のレイアウト、商品選定、買付 【ポイント】 ・店舗ごとに売れ筋商品を決め、店舗にも商品や売上目標の情報を共有することで買付商品の売上向上だけでなく、店舗売上の向上にも貢献しました。 ・在庫管理に力を入れることで無駄のない仕入れを実現。仕入れコストの削減によって利益率を昨対比●%アップさせることができました。 【主な実績】 20XX年度 販売実績：●万円（予算達成率：●%／対前年比：●%／在庫回転率●%アップ） 20XX年度 販売実績：●万円（予算達成率：●%／対前年比：●%／在庫回転率●%アップ）	バイヤー

■PCスキル/テクニカルスキル

ファッションビジネス能力検定　2級（20XX年XX月取得）
TOEIC　●点（20XX年XX月取得）
普通自動車第一種運転免許（20XX年XX月取得）
Word、Excel

■自己PR

企画提案力

店長として店舗に立っていた経験から、顧客や売上の情報を分析し、売上に繋がる企画を提案することに自信を持っております。
トレンドに左右されない商品に関しては仕入れコストの削減策を提案し、同時にトレンドやマーケットを意識した自社商品の開発を進める等、様々な角度からアプローチを行いました。また、その企画を買付業務だけで完結させず、店舗にも浸透させることで実際の売上にもつなげることができました。

コミュニケーション

最大の利益を生むためには密なコミュニケーションが重要であると考え、取引先や各店舗のスタッフ、競合他社等と積極的にコミュニケーションをとり、情報交換や情報収集を行ってきました。
取引先との交渉の際には、信頼関係が築けるよう時間をかけて打ち合わせを行い、その結果として納入までの期間短縮や長期契約による仕入れコスト削減などの成果を上げることができました。

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