**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社しリビングフロアに配属され接客・販売を経験。2年目からは寝具・タオルブロックのサブリーダーを任され、在庫管理やメーカーとの交渉なども経験しております。3年目では販促や催事の企画・運営、バイイング、外商顧客対応など多岐にわって業務を担当しております。4年目となった現在では販促、催事企画業務に加え、アシスタントセールスマネージャーとして店頭マネジメントも行なっております。

**［職務経歴］**

・2018年04月〜 **株式会社**●●

【事業内容】小売・百貨店業

【資本金】○○億円　【売上高】○○億○○千万円　【従業員数】○○名　【雇用形態】正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年４月〜2019年3月 | 営業統括部リビング　キッチン和洋食器ブロック【業務内容】・接客・販売、レジ打ち業務を担当。【販売スタイル】・外商顧客等の上位顧客を中心にマス客など幅広く対応。【実績】・ポップアップで展開していた暖炉（40万円）の販売担当に任命され２ヶ月の会期中に７台販売。　→販売金額は315万円(7台合計)前年比197% |
| 2019年４月〜2020年３月 | 営業統括部リビング　寝具・タオルブロック　サブブロックリーダー【担当業務】接客・販売、在庫管理、MD業務を担当。買取り商品の在庫削減のため、取引先へ交渉や販売機会アップ上長に掛け合うなど交渉ごとに従事。また、サブリーダーとしてブロックのマネジメント業務。【実績】買取り在庫残高を70％減社員3人（うち1人ブロックリーダー）、テナント9社、総勢30名以上のブロックのサブリーダーを担当。 |
| 2020年４月〜2021年3月 | 営業統括部リビング【担当業務】催事の企画、運営業務や広告などの訴求媒体、SNS等の販促業務を担当。前年の実績や反省を下に出店業者を決定。催事への出店交渉や展開面積、什器や予算、訴求掲載商品の打ち合わせを行う。さらに、搬入の段取りや会期中の接客販売や販売員の休憩交代などの要員調整といった催事に関する一連の業務を行なっている。【実績】　2020年10月店外催事売り上げ　前年比130％　予算比126％→出店数14社、予算400万円、実績500万円 |
| 2021年４月〜現在 | 営業統括部ベビー子供用品・●●/アシスタントセールスマネージャー【担当業務】催事の企画、運営業務や広告などの訴求媒体、SNS等の販促業務を担当。出店交渉や商品のプロモーション方法などの商談が中心。マネジメント業務を担当。在庫管理や販売要員の調整を担う。【担当企業】・担当企業：新規3割、既存7割・30〜40社前後(新規、既存含む)　※1回の催事での担当は5〜15社【実績】担当商品の1ヶ月当たりの売り上げを4倍。→5万円/月　20万円/月本年9月には、同商材をクローズアップしたpop upを行い2週間で90万円の実績。【他催事での実績】2020年12月店外催事実績　6318千円**予算比105.3% 前年比101.2%**2021年3月店外催事実績　5031千円**予算比100.6% 前年比124.6%** |

■資格・語学

・普通自動車免許第一種

・スペイン語技能検定4級

・ポルトガル留学経験あり

■活かせる経験・知識・技術

・PCスキル（Excel、Word、PowerPoint）→計数入力と簡単な資料作成ができます。

・コミュニケーション能力　→会社の重役や上位顧客とも親しくなれます。

・データ分析　→直近のトレンドや前年の実績などのデータから傾向と対策を立てることが得意です。

**[自己ＰＲ]**

**▼「常識や慣習に囚われない独創性」**

私は●●に入社し3年間リビングフロアに所属し、販売やイベント企画に従事しました。

3年目に催事やイベントを企画運営するブロックのリーダーとなり、5人のチームをまとめながら、取引先と商談やイベントの詳細を決める調整業務を行なっておりました。私は常に「もっといいやり方はないか」「この手間は省けるのではないか」と考えながら行動しております。ひとつ例を挙げると、取引先と図面や広告掲載用の画像のやりとりをする際、fire storageやgigaファイルでいただくことが多いのですが、自社のセキュリティに弾かれてしまい閲覧ができず、PDFなどの形式で送り直していただくことが多々ありました。この問題を解決するため、社内で唯一使用できるone driveに取引先とチームのメンバーと共有ファイルを作りました。そのおかげで、画像など容量の大きいファイルのやり取りもスムーズになりチームのメンバーもいつでも共有ファイルをチェックできるので、業務の効率が大幅に向上しました。共有ファイルを用いた仕組みは私が異動して離れた今でも、チームで活用されています。その他、13,000部の折込チラシやT V取材の誘致、さらには店外催事への誘致などアプローチの幅を広げており、さらなる売り上げ増加を見込んでおります。「前例がないから」「うちの会社ではこうだから」と思考停止になるのではなく、もっとよくなる方へ行動を変化させていく独創性が私の強みです。

以上