**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社をし、5月に●●●の売り上げ第3位である三宮センター街店配属になりました。主に販売スタッフを経て、アイテムリーダーを務め、店舗全体のマネジメント業務を経験してきました。各客層、売れ筋商品など店舗の状況を把握とあらゆるデータを分析しながら課題を抽出し、業績改善のために必要な戦略を立て、トレンドやスタッフやお客様の声、地域性や立地などを考慮して、客層にあわせた商品ラインナップの考案、キャンペーンの企画提案や販促活動、スタッフ育成などといった、経営戦略や販売戦略を実行してきました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：レッグウェア、インナー、ウェア、服飾雑貨等の商品企画、小売、卸売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年5月～現在 | 三宮センター街店配属【業務内容】・販売、接客業務　・仕入れ業務、POP販売促進・スタッフ育成**◆身に付けたスキル**販売スキル：他店競合との価格競争に負けないコンサルティング力。同じ商品を販売しても、当社を選んで頂く為の販売手法・育成。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・インティメント・アドバイザー（2015年2月取得）

・小学校教諭第一種免許状（2016年3月取得）

・中学校教諭第一種免許状家庭科

・中学校教諭第二種免許状国語科（2016年3月取得）

・高等学校教諭第一種免許状家庭科（2016年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】現状分析から解決する力を営業に活かすことができます**

スタッフの人材育成、店舗運営の改善、全てに潜在的な問題が存在します。業務改善・問題点を分析し、仮説を立て、数値化とプロセスから導き、問題解決、業績改善、部下の成長へと繋げてきました。営業現場においても、「現状を十分にヒアリング・分析すること」から現状の問題点を抽出し、仮説を立て、問題解決策を提案するという私の思考パターンは活かせると思っております。

**【２】建設的なコミュニケーション能力を営業に活かすことができます**

これまでお客様、スタッフと、販売や新規店舗立ち上げなど、店舗業務で多くの人との関わりを経験してきました。例えば、‘スタッフ育成’というミッションでは、計6名のスタッフを育成しました。●●●が最も大切としている挨拶の意味・目的を「理解、了解、納得」での実行と、様々な業務・時間管理・報連相の徹底など、「中間チェック」することで、自ら考え行動できるスタッフの育成に寄与しました。さらに、スタッフや本社勤務者との信頼関係を構築するために、各部署との連携・折衝を強めていくことで、円滑な店舗運営を実現してきました。このように物事を進めていく建設的なコミュニケーション能力が営業でも活かせると考えております。

今まで短期間ではございますが、接客販売で実績を上げられるよう、努力をしてきました。営業職は初めてとなりますが、実績を上げられるよう、努力を致します。よろしくお願い致します。

以上