**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、文房具・雑貨・革小物などの小売販売を行う会社に入社し、2年目に○○店店長として、基本的な接客・販売に加え、仕入れ・売場作り・メーカー商談などに関わって参りました。2020年2月に○○店に異動し、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年3月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

●事業内容：文房具・日用品雑貨・インテリア用品の輸入および販売

●資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年3月～2019年7月 | ○○店　スタッフ・店長（従業員数7名）アルバイトスタッフを経験後、2016年8月店長に就任【業務内容】◎基本業務接客、ラッピング、電話応対、在庫管理、棚卸、売上管理、SNS管理、POP作成◎店長業務メーカー商談・新規取引先開拓、店舗業績分析・報告、商品発注、販売計画立案、本社・館店長会参加、社内・社外メール対応、アルバイト面接、スタッフ教育、クレーム対応、競合他社のリサーチ【実績】・2017年売上：45,593,920円 ※前年対比108％・2018年売上：48,757,319円 ※前年対比107％・2019年売上：28,887,501円 ※前年対比112％　7月までの売上数値 |
| 2019年8月～2020年1月 | ○○店　店長（従業員数8名）【職務内容】・サブ店長教育を担当・○○店勤務時と同様の基本業務・店舗運営業務全般の責任者としてマネジメントを推進（店長業務）（店舗売上規模：全店10店舗中4番目）【実績】・売上：30,323,459円 ※前年対比102％・サブ店長を1名店長へ育成・○○店限定オリジナル商品の開発（メーカーとの商談・デザイン） |
| 2020年2月～現在 | ○○店　店長（従業員数7名）【職務内容】・サブ店長教育を担当・○○店勤務時と同様の基本業務・店舗運営業務全般の責任者としてマネジメントを推進（店長業務）（店舗売上規模：全店10店舗中2番目）【実績】・2020年8月度売上前年比101.1%を達成（店舗売上高：全10店舗中2位）・アルバイトスタッフを1名サブ店長へ育成 |

**[自己ＰＲ]**

**【１】お客様に合わせたコミュニケーション**

小売業で一番大切なのは、お客様の信頼を得ること、商品を通してご満足いただくこと、だと思います。

店舗での接客販売を通して、お客様の声やニーズを現場でしっかりとキャッチし、お客様が求める商品のご提案を心掛けました。そして上記成長過程で身に付けた経験を、今度はフルに活用し、最初は微力かもしれませんが、早急に御社にとっての大きな力になりたいと思っています。

**【２】周囲への気配り**

接客の経験を積むうち、人に対する率先した気配りを常に意識しています。お客様の動きに目を配り、手一杯に商品を持とうとしている際に、カゴをお渡しするなど、社内においても、支えてくれる他のスタッフに対しても常に気を配り、活発に意見交換を行いやすい雰囲気づくりを心掛けてきました。

御社のような成長スピードの速い環境を全力で駆け巡ることで、５年後１０年後振り返った際に「成長」を実感することができるのではないかと非常にワクワクする想いが高まり、今回応募させて頂きました。是非、御社の成長と共に私も成長し、会社の発展に貢献していきたいと思います。

以上