**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、2015年4月株式会社●●に入社。販売部に配属後、1年目で店舗業務を覚え、2年目～4年目まで副店長を経験。2018年には社内販売コンテストで東日本約200店舗中1位獲得の実積が認められ、2019年3月より店長に昇格。店舗マネジメントをはじめ、売上・利益の最大化、人材育成・採用、シフト作成、商品ラインナップの決定に従事。この5年間に渡り、持ち前のコミュニケーション能力とやると決めたことはとことんやる思い切りの良さを武器に、売上増大と新人教育に貢献してまいりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：5年0ヶ月

◇事業内容：小売 －食品・GMS・ディスカウントストア

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年3月 | 販売部に所属　●●店【業務内容】・商品作成、販売 |
| 2016年3月～2016年9月 | ●●店【担当業務】・商品作成、販売・商品発注 |
| 2016年9月～2019年3月 | ●●店　【役職】副店長 【業務内容】・店長不在時の店舗運営・売上向上に向けての施策立案、実施・商品入れ替え、発注・スタッフの教育、育成・商品作成、販売**■販売実績**・●●店にて、売上昨年対比2年連続約110％・●●店にて、社内販売コンテストで東日本約200店舗中1位獲得**■ポイント****・**●●**店にて、社内販売コンテストで東日本約200店舗中1位獲得**①実積を出せた背景自分１人では売上を取れない為、どれだけスタッフを巻き込めるかにかかっていました。普段からのコミュニケーションが活きて、「山田さんがやるなら協力します。」と言って頂けた事が大きかったです。②独自の試み、工夫特定の商品に特化した商品ラインナップを考案、商品の特徴や味を紙に書き、スタッフ全員がおすすめしやすい枕詞の作成。 |
| 2019年3月～現在 | ●●店　【役職】店長【業務内容】・売上、利益の最大化・店舗マネジメント・商品品揃え、発注・スタッフの教育育成**■販売実績**・●●店にて2019年度昨年対比103％**■ポイント****・●●店にて2019年度昨年対比103％**①実積を出せた背景 コミュニケーション能力を武器に円滑な店舗運営が出来たこと。②独自の試み、工夫 郊外の店舗だった為、常連のお客様が多数。その為、お客様と会話する時間を作り、お客様のニーズを聞き出し商品ラインナップに組み込む事を欠かさなかった。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年8月取得）

・中学校社会教諭免許（2015年3月）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［活かせる経験・知識・技術］**

・店舗マネジメント

・商品の品揃え、発注

・新人に教育できるレベルの接客・販売スキル

・客単価を向上させるためのノウハウ

・「やらされ感」ではなく目標にこだわり「能動的に動く」チームづくり

・スタッフを巻き込み数字を上げていく能力

**［自己ＰＲ］**

私の強みは、スタッフが楽しく働ける職場環境を作る力と、着実に目標利益を上げる管理力です。

**・スタッフマネジメント**

常にスタッフ自身が気持ち良く仕事ができる状況を作ることを心がけています。繁忙時間の殺気立った店内でも余裕を持って全員が業務を遂行できるように、積極的に声をかけながら接しています。また、店舗運営に関わる中で常に利益創出方法を工夫しています。スタッフがお客様の様々なニーズに応じた魅力的な商品説明ができるように育成してきました。

**・目標達成とコミュニケーション能力**

コミュニケーション能力と周りを巻き込む力を武器に現職の店舗業務にて売上アップに貢献してきました。私の力だけだはありませんが、現店舗に配属されてから昨年対比を割ったことがありません。2018年10月に行われた社内販売コンテストでは、私自身が商品ラインナップ、計画をまとめあげ、東日本約200店舗中1位を獲得することができました。現職の職務内容と団体スポーツを長年やってきた為、個々で動くより、チームで一つの目標に向かって進めて行くことを得意としております。

今後は、御社の事業発展、新たな事業創造への貢献を通じて私自身も高い自己成長をし続けた結果、市場への貢献へ邁進して参る所存でございます。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上