**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。地域密着型スーパーを運営する会社にて鮮魚部門に配属。接客販売から調理、売場づくり（POP作成）、発注、アルバイトスタッフの教育まで全ての業務を担当しております。また、現在はサブチーフとしてチーフの補佐業務も担当しております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇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 |
| 2012年4月  ～  現在 | 鮮魚部門に配属　サブチーフとして従事  配属後は店舗スタッフとして接客販売および調理、売場づくり業務などを担当しました。  **【担当業務】**  　・月々の売上・荒利益計画の達成  　・サブチーフとしてチーフ業務の補佐  　・チーフ公休日の部門責任者  　・発注、売価管理、商品化管理、産地・原材料表示管理  　・海産担当者として鮮魚・刺身調理全般  　・商品化から鮮度・日付管理まで担当  　・パート・アルバイトへの作業指示  　・本社指示の完全実施  **【ポイント（成果や実績、工夫など）】**  　・2018年6～11月度：毎月1品売り込みを行い、本社に報告書を提出  　・ある商品（練りてんぷら）のキャンペーンにて、全65店舗中2位の売上を記録  　・商品売り込みの取り組みが評価され、社内報に掲載される  　・2016年度：社内公募に応募、選出され海外研修に参加  　・パート社員が働きやすいよう定期的に意見収集を実施  　・時間を意識し、常に作業段取りを考えながら行動（時間短縮・業務効率化に貢献）  　・消費期限の長い商品の日付チェックリストを自主作成し、運用する |

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

**【１】従業員の働きやすさへの心がけ**

良い接客をするには、接客する本人が明るい気持ちでないとダメだと考えております。そのため、パート社員が楽しい気持ちで接客出来るよう、指示の出し方や発声の仕方を工夫し、売場全体の士気を高めてまいりました。また、社員のほうが上の立場にはなりますが、店舗としてのキャリアはパート社員のほうが何年も長いため、パート社員によってそれぞれ仕事のやり方が確立されていました。そこで、作業指示を出す際、優先順位の高いものから作業指示書に記入し、口頭指示の場合も丁寧にお願いする形をとり、相手のプライドを傷つけないようにしてまいりました。さらに、朝の挨拶はその日のやる気に直結しますので、パート社員が出勤されたら「おはようございます」、退勤されるときは「ありがとうございました」の一声を必ず目を見て行い、感謝の気持ちを常に伝えることにより、従業員全員が気持ちよく働ける職場環境を築き上げる事が出来ました。

**【２】業務効率化の推進**

月に一回程度パート社員にヒアリングを行い、作業性において不便に感じている点や無駄に感じている部分を吸い上げ、業務改善をしてまいりました。季節によって使用するトレーの種類、頻度が変わるため、時期によって置き場所を変えたり、準備する量を変えたりして、歩き回る回数を減らしたり、刺身のネタを午前・午後に分けて作業し、鮮度維持とともにネタを取りやすく分かりやすくしてまいりました。

部門が少人数のため作業段取りがとても重要であり、誰に、どの作業を、どの順番でしてもらうか、常に先のことを考えながら仕事をしてきました。また、在庫管理にも細心の注意を払い、在庫にする商品は1週間分の量を1度に発注して片付ける手間を減らしたり、納品数量に応じて基本の収納位置をもとに都度調整しました。さらには重いものを下に、軽いものを上に置き、労働災害を防止するとともに商品のラベルが見えるよう収納し、在庫状況が容易に確認できるようにするなど、発注ミスを未然に防止してまいりました。その結果、マンパワー65店舗中10位以内の売上実績を残すことが出来ました。

**【３】商品の売り込み**

毎月1品売り込む商品を決め、単日もしくは数日間で大量陳列し売り込みを行いました。これまでに塩さばや塩鮭、焼きししゃも、湯引きはも等の売り込みをしてまいりました。2018年8月には練てんぷらのばら売り商品を、他部門の協力を得て売り込みました。元々支持の高かった商品ではありましたが、気温上昇につきしばらく販売しておらず、夏の終わりに週末チラシ掲載で久しぶりに販売するということで、絶対に売れると確信し、入り口から目立つ平台一面を使い販売をしました。その結果、2日間で売上高にて65店舗中2位、客数1000人あたりの支持率では1位を記録しました。また、塩鮭と焼きししゃもの売り込みでは社内報に掲載されました。

上記の経験を踏まえ、今後は営業職として新たにキャリア形成を行い、対人折衝経験を積むことによって社会人として更に成長していきたいと考えております。まずはがむしゃらに頑張り、早期の段階で貴社の戦力となれるよう、努力致します。どうぞよろしくお願い致します。

以上