**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、●●　▲▲店にて、食品の販売に従事しております。

在庫管理においてはマニュアルの改訂を行い、売上が前年比123%を達成いたしました。

**［職務経歴］**

■2021年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：SSG事業・カルネ事業

◇資本金：○○円　売上高：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2021年4月  ～  現在 | ●●　▲▲店に配属  【業務内容】  ・商品の陳列  ・レジ打ち  ・接客  ・在庫管理  ・発注業務  ・クレーム対応  ・アルバイト管理／教育  ・売上金管理  ・売り場づくり（掲示物作成）  【実績・工夫点】  入社後冷凍食品コーナーの担当になりました。引き継いだ当初は、冷凍食品コーナーでの欠品や過剰な在庫が発生していました。原因は当時のマニュアルが古いものであり現状とマッチしていない内容になっていることだと考え、マニュアル改訂を行いました。具体的には、在庫数の基準を季節や曜日に応じて適宜設定し、欠品や過剰な在庫の発生を防ぎました。  その結果、  ・売上：前年比123%を達成  ・利益率：前年度21.06%を今年度21.27%へ向上  ・全体から見た冷凍食品コーナー売り上げ構成比：前年度20.26%を今年度20.97%へ向上  と数字を向上させ、売上に貢献してまいりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種免許（2019年5月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント：一通り使用経験有

**[自己ＰＲ]**

**【１】接客で学んだコミュニケーション能力**

在籍店舗の特性上、一般的な商品は陳列していないため、初めて来店されたお客様から「○○はないのか」という

お声を頂くことが多くありました。その場合の多くが陳列していない商品であるため、その場で無い旨を伝えるだけでなく、代替商品の提案を行い、その商品の強みやお値打ち感を合わせて伝えることでご購入いただいておりました。

**【２】現状を改善するための行動力**

現職スーパーはメディアに取り上げられることも多く、上記の通りお客様から商品のお問い合わせを頂くことが  
多くあります。多く問い合わせを頂く商品は当然売れ筋商品なので、その商品を在籍店舗でも導入できるように、  
店長に提案し商品導入を実現させました。このように、少しでも気になる事やチャンスがあれば積極的に行動するよう  
心掛けております。

上記の経験を活かして、貴社でも営業として成果を上げられるように努力する所存です。

何卒宜しくお願い申し上げます。

以上