**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。半年間の研修を経た後、日本一客数が多い店舗にて経験を積みました。

その中で赤字だった店舗売上を黒字に立て直すと共に、販売コンクールにおいて日本一を2回連続で獲得することが出来ました。現在は

新店舗の立ち上げにも携わり、新入社員10名の教育も担当しております。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：ドラッグストア・調剤事業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2017年9月 | ▲▲店に配属  入社後は新入社員研修も兼ねて▲▲店に配属となりました。  【研修内容】  ・接客販売研修  ・商品の基礎知識習得に向けた学習  ・店舗マネジメントについて |
| 2017年10月  ～  2020年2月 | ▲▲店に異動  異動後は店長補佐（副店長）として勤務しました。客数において日本1位であり、会社の柱となる店舗にて、  多くの経験を積ませていただくことが出来ました。  【担当業務】  ・来店顧客への接客販売業務  ・商品の陳列業務  ・ワークスケジュール作成  ・パート、アルバイトスタッフのマネジメント業務（最大50名担当）  ・店長不在時における店舗管理業務  ・在庫管理および発注業務  ・売場計画や売場作成など、店舗運営に関わる業務  ・推奨販売コンクールや売場陳列コンクール担当者  **◆実績**  ・医薬品販売コンクールにおいて日本1位を2年連続獲得  **◆ポイント**  先輩社員やパートナースタッフを大勢巻き込んで盛り上げた結果、商品の販売コンクールで日本1位を獲得した  経験があります。その過程で学んだことは、お客様・先輩社員・パートナースタッフ・上司と、皆から信頼を得るため  にまずは自分が率先して行動し、多くの人に信頼して動いてもらうことにより、結果として大きな数字が上げられる  ということです。それ以降、ただお客様への接客を大事にするのではなく、「自分は営業マン」という感覚を持ち、  店舗の数字を上げるために積極的に考え、仕事に取り組むようになりました。 |
| 2020年3月  ～  現在 | ▲▲店に異動  新店舗立ち上げにおける立ち上げメンバーに抜擢され、店長補佐として店舗づくりに1から携わりました。  また、▲▲店では新人教育と化粧品販売責任者も兼任致しました。  【担当業務】  ・来店顧客への接客販売業務  ・商品の陳列業務  ・ワークスケジュール作成  ・パート、アルバイトスタッフのマネジメント業務（最大50名担当）  ・新入社員教育  ・店長不在時における店舗管理業務  ・在庫管理および発注業務  ・売場計画や売場作成など、店舗運営に関わる業務  ・推奨販売コンクールや売場陳列コンクール担当者  **◆実績**  ・化粧品販売コンクールにて九州エリア4位を獲得  **◆ポイント**  新店舗に異動してからは化粧品部門も担当することになりました。化粧品の売上を伸ばすためには、センスのある  売場づくりや接客スキルなど、高いレベルが求められ、新人ばかりの店舗では高額商品の販売は無理だと思われ  ていました。しかし、初めて担当する業務であっても、コロナ時代であっても、化粧品の担当者として最大限数字  を上げたいという熱意を店長に認めてもらい、スタッフへの勉強会や売場作りを研究したところ、先日開催された  大きな販売コンクールにおいて、九州4位の販売実績を残すことが出来ました。これは、規模が格上の店舗を抜く  結果となり、地区全体の士気を高めることが出来たとお褒めの言葉をいただくことが出来ました。  また、現在10名の新人スタッフの教育も担当しており、個々に合ったコミュニケーションを大切にしつつ、前向きに  成長してもらえるように試行錯誤しております。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

・管理栄養士

・医薬品登録販売者

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私はこれまでの経験から、目標達成に向けて人を動かす力を身につけることが出来ました。

客数日本一の▲▲店に着任した当初、大規模店ゆえに与えられる目標も大きく、半ばあきらめ気味に仕事をしているスタッフが多く、目標

未達が続いておりました。そのため、組織の雰囲気も悪く、スタッフのモチベーションも非常に低い状態にありました。

そこで、着任前に実施されていた「詰めのMTG」を撤廃し、やみくもに販売する環境を改善することを目指し、以下の行動を取りました。

**【１】5日ごとの進捗管理**

目標に対する数値管理を細分化することで、日々の動きを明確化しました。細かく数値を確認し、PDCAサイクルの速度を高めました。

**【２】メーカーへの協力依頼**

注力商品のメーカー担当者様に試飲会の依頼を実施し、お客様への情報提供の機会増加を図りました。実際にお客様に体験いただく機会を

増やすことにより、売上アップを目的としました。

**【３】スタッフのモチベーションマネジメント**

これまでの「詰めのMTG」を撤廃し、「未達の要因は頑張り不足ではなく環境要因である」とし、スタッフの気持ちへの共感を行いました。

その上で、やみくもにお声かけをするのではく、上記のような具体策をもとに販売方法を共有、そして達成に対する評価も徹底することにより、

スタッフのモチベーションアップに繋げました。

以上の改善策を施した結果、組織の士気が高まり、お客様への情報提供の機会も増えたことにより売上がアップし、そこから3年連続で目標

達成が出来る組織へと生まれ変わりました。また、販売コンテストでも全国1位を2度獲得することが出来ました。

上記の通り、私は目標に対してあきらめずに要因を分析し、成果を残すことにコミットし続けることが出来ます。貴社におきましても、より直接的にお客様に提案し、自身の力を高めると共に、貴社の成長に貢献していきたいと考えております。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上