**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

株式会社●●へ新卒入社となり、店舗の担当職として3年になります。発注計画作業、売り場ロス管理、パートナー社員の作業指示、商品加工、製造を主に行っております。自分の感覚だけでなく前週、前日の実績を元により正確な商品発注、製造を行いロスを抑えることを意識して取り組んでいます。新人教育、部門別会議等でPowerPointを使った作業説明、販売計画のスピーチの経験があります。

**■職務経歴**

□2019年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：商品発注、売り場管理、パートナー作業指示商品加工、製造

◆従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  ～  現在まで | 店舗スタッフ 担当(鮮魚) |
| 【業務内容】売り場管理、発注計画、パートナー作業管理  商品加工、製造  【担当顧客/メインターゲット層】50代以降の高齢者層  【提供商品/担当商材】生魚、刺身、塩蔵切身など  【売上規模】年商18億円  【店舗規模/立地】都市部大型店  【平均客数】平日2200人、休日2500人  【平均客単価】2200円  【営業時間】9時〜22時  【実績】2020年度店舗年間売上高18億円  前年比114%  2020年度鮮魚部門売上高1億4千万円  前年比116%  【ポイント】・廃棄ロスを減らす為前週データを参照し、  発注計画の調整や値下げの時間を早めるなどを行い廃棄率を昨年1.6%のところ1%以下に抑えることができた。  ・パートナー社員を残業させないようシフト調整を行い、売り場作業計画を前日に立てスムーズに作業を指示する事により残業無くすことができた。 |
|  |

**■活かせる経験・知識・技術**

・店舗データ分析在庫管理、ロス管理などにおける数値管理、分析能力があります。・関係構築力店舗で加工サービスを行っている為お客様にはどんな時も笑顔で明るい接客を心がけお客様が気軽にサービスを利用して頂けるようになった。

**■資格**

・Microsoft official specialist (2019年2月)

・ビジネス能力検定 (2019年1月)

・日本漢字能力検定 (2018年9月)

・第一種運転免許普通自動車 (2019年3月)

**■自己ＰＲ**

・協調性同じ業務に関わる社員同士が気持ち良くコミュニケーションがとれ、協力できる関係性を作る事を心掛けています。作業指示を行う際は言葉使いに気を配り相手に不快な思いをさせないよう心がけておりました。業務の中では些細な事に気を配り、こまめに周囲のメンバーにも声をかけるようにしています。今後も部内の潤滑剤となれるようこの点は意識していきたいと考えております。

今後は今の仕事で学んだデータを元に作業の取り組み方を考えるやり方や相手を不快にさせないお客様第一の接客を活かし、ひとつひとつ与えられた業務に対して果敢にチャレンジし、一日でも早く戦力になれるよう努力します。是非ご検討のほど宜しくお願い致します。

以上