**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2011年に新卒で株式会社●●に入社し、販売を経験。3年後に副店長に昇進し、売上規模1番の店舗を経験致しました。2017年には店長に昇進し、売上管理や部下育成、スタッフ採用等、経営責任者としての業務全般に携わりました。現在も1番若手の店長として、管理と

販売を両立したプレイングマネージャーとして職務を全うしております。また、その中で管理職として、4店舗連続で粗利計画達成にも貢献

致しました。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：高級婦人靴・かばんの製造小売販売

◇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 |
| 2016年4月  ～  2014年8月 | ●●店に配属　接客販売職として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：6名  【業務内容】 接客対応、在庫管理、修理管理、電話対応 等  【実績】  ・●●（商業施設）内にて行われた接客ロールプレイング大会で優勝（2年連続）  ※上記の結果のより中部大会に出場することができ、審査員特別賞を受賞  ・都内開催の自社販売イベント「●●市」で販売応援部隊に推薦され、40名中3位の売上を残して入賞 |
| 2014年9月  ～  2015年3月 | ●●店に異動　副店長として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：6名  【業務内容】 勤務管理、経費管理、在庫管理、部下育成 等 |
| 2015年4月  ～  2017年1月 | ●●店に異動　副店長として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：10名  【業務内容】 勤務管理、経費管理、在庫管理、部下育成、クレーム対応、顧客管理 等  【実績】  ・半期粗利計画において予算対比105％達成を果たす |
| 2017年2月  ～  2017年11月 | ●●店に異動　副店長として従事  【店舗情報】 年商○○万円　スタッフ数：11名（支店内売上規模1位の店舗）  【業務内容】 売上計画作成、勤務管理、経費管理、在庫管理、部下育成、クレーム対応 等  【実績】  ・半期粗利計画において予算対比105％達成を果たす |
| 2017年12月  ～  2018年8月 | ●●店に異動　店長として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：4名  【業務内容】 売上管理、在庫管理、商品発注、部下育成、人員配置、販促企画、レイアウト 等  【実績】  ・半期粗利計画において予算対比110％達成を果たす |
| 2018年9月  ～  2020年1月 | ●●店に異動　店長として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：6名  【業務内容】 売上管理、在庫管理、商品発注、部下育成、人員配置、レイアウト、採用担当 等  【実績】  ・四半期粗利計画において予算対比105％達成を果たす |
| 2020年2月  ～  現在 | ●●店に異動　店長として従事  【店舗情報】 年商：○○万円　スタッフ数：5名  【業務内容】 売上管理、在庫管理、商品発注、部下育成、人員配置、レイアウト 等 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

・販売士検定3級

・情報処理技能検定試験

・シューフィッター

**［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］**

**【信頼関係構築力】**

私は入社以来、お客様との関わりを第一に、店長である現在もプレイングマネージャーとして接客販売に力を注いでおります。

足型は誰一人として同じ型が存在しない為、お客様の人数だけニーズや悩みがあります。その問題をヒヤリングしながら解決する事で、

多くのお客様の信頼を得てきました。

私が常に心掛けている事は、売る事ではなくまず話を聞く事です。

お客様の悩みや要望を伺い、ライフスタイルや足型に合った商品の提案を致します。時には足に合う靴がなく販売をお断りするケースが

ありますが、目先の売上にとらわれず、長い目で見た時の信用を大切に、信頼関係を築いてきました。その結果、各店舗で多くの顧客様を

作る事ができ、お客様からお褒めの言葉もいただくことができ、社内で表彰もされました。また、●●店以降、4店舗連続で粗利計画105％を達成しており、個人だけでなくマネジメントする立場としても実績に繋げております。この経験で得た私の強みは、「信頼関係構築力」です。新規のお客様の獲得や長い付き合いの顧客様にも自分の力を発揮できます。

以上