

職務経歴書

20xx年xx月xx日現在

氏名 ○○ ○○

■職務要約

新卒から○年間アパレルの小売業での経験がございます。20xx年からは副店長、20xx年には店長としてスタッフの採用教育、売上管理まで幅広い業務に携わってきました。幅広いブランドでのマネジメント経験を通じ高い成績を収めることができました。

※重要ポイント

1. どんなブランドで働いていたか (平均単価、客層など)
2. どのショップで働いていたか (旗艦店? 郊外店? アウトレット?)
3. いくら売っていたか (予算比、前年比、受賞歴など)
4. 売上を上げる為に行った行為はなにか (課題→対応→成果)

■職務経歴

□19xx年xx月～現在 ○○○○株式会社

◆事業内容：オリジナルおよび輸入紳士服・婦人服及び雑貨等の企画・販売

◆資本金：○○○百万円 売上高：○○○百万円 (20xx年) 従業員数：○○○名 非上場

期間	業務内容
19xx年xx月 ～ 20xx年xx月	<p>【ブランド名】○○店 △△販売担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。</p> <p>【実績】 予算比：95% 対前年比：105%</p> <p>【単価】○○円</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none">・商品知識を身につける為、メーカーの担当者を協働し研修会を実施。・専門的な言葉ではなく、わかりやすい表現でお客様に伝える方法を考え、販売に生かすことにより高付加価値商品の販売に成功。 (商品知識を具体的なトークを用いて実践できるようにロールプレイングも実施)・19xx年xx月 予算達成率で○店舗中○位を記録 (売上高：○○円)・19xx年xx月 担当商品キャンペーン○店舗中○位を記録 <p>※キャンペーンや商品単価などはブランドや会社によって違う為、 自社の中でのレベル感をしっかり記載しましょう</p> <p>売り場担当人数：10名</p>
20xx年xx月 ～ 現在	<p>【ブランド名】○○店 店長職としてパート・アルバイト25名をマネジメント</p> <p>【実績】 20xx年度 担当店舗年間売り上げ：2000万円 予算比：102% 対前年比：110% (○○エリアの対前年比○%) 20xx年度 担当店舗年間売り上げ：2500万円 ※注力商品キャンペーン50店舗中1位を記録 (10月、11月度) 予算比：95% 対前年比：106% (○○エリアの予算比○%)</p> <p>※目標が未達の場合は他の店舗と比較してどうだったのかを記載しましょう</p> <p>売上：●●円 (前年比：101%、予算比：110%) 客単価：●●円 (前年比：110%) 固定客(顧客)数：●●人 (前年比：122%)</p> <p>【単価】○○円</p> <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none">・来店したお客様のみならず販売していた従来の待ちの販売手法から、お客様に来店いただけるようなデータを用いて来店いただけるようなプロモーションや来店促進の情報発信を実施。 お客様の来店時に着用していた洋服に合う商品提案だけでなく、お客様が所有するすべての商品を把握した上で商品提案や、シーンに合わせたコーディネート提案を実施。売上と客単価の増加と固定客化に繋げる <p>売り場担当人数：50名</p>

■活かせる経験・知識・技術

- ・売上向上のために蜜筋を立てて考えて行動できる能力
- ・新人に対して教育できる育成経験（延べ100名程度に教育し、教育した社員が表彰）

■資格

- ・普通自動車免許（19xx年xx月）
- ・商工会議所主催 販売士検定2級取得（20xx年xx月）
※資格取得は取得した際の正式名称でしましょう（販売士検定…現在はリテールマーケティング検定に改名）

■自己PR

会社で最も売上不振な店舗を立て直しに成功した経験がございます。
従業員のモチベーションの低下、オペレーションの見直し、お客様の固定化が出来るように尽力してまいりました。

店舗運営にあたって特に心がけていたことは次の3つです

- 1) メンバーが当事者意識と目標達成意欲を持てる組織づくり
 - ・販売数量・販売実績などの経営情報を目的から共有しながら「やらされ感」ではなく目標にこだわる「能動的に動く」チームづくりに取り組んできました。
- 2) データと感性による市場分析と課題発掘型の経営
 - ・商圈、顧客層、競合他社の状況をデータと実地の両方で分析、ディスプレイ方法や商品展開に活かし成果をあげてきました。
 - ・来客数の多い時間帯の作業量を削減し接客時間を増やすことで売上向上と販売管理費を○%削減に成功。このとりくみは全社の経営者賞をいただき、現在全店舗での標準に採用されております。
- 3) 攻めの販売
 - ・お客様視点で「顧客を待つ」のでは無く「自ら積極的にアプローチを掛ける」販売を心がけ、お客様の動作や言動から購買意欲を判断することができます。
 - ・近隣企業の総務部を訪問しセールスの案内を提案、セール期間中での全国一の達成率を実現できました。
 - ・リピーターづくりに自信があります。独自の顧客ファイルを作成し、商品配達や特別セールの際に電話をすることにより顧客接点を多く持ち、新規顧客を購買頻度の高い既存顧客へ顧客形成を行ってきました。

また、お客様に提案する幅を拡大する為に、メーカーを交えた商品知識についての研修を実施したり、発注に関しても取引先主導ではなく、顧客視点の面から取引先との交渉にも積極的に取り組んできました。

現職で培った顧客ロイヤリティや売上の向上、店舗運営の経験は貴社で活かせると考えた為、志望いたしました。是非、面接の機会を与えていただけますと幸いです。

以上

仕事に対する信念や心がけていたこと、想いなどを未来指向でどのように活かせるか、という視点で記載します。
業務に対する意向も記載し、面接官に「まずは会ってみよう」と思っただけのかが重要です。