

職務経歴書

20xx年xx月xx日現在

氏名 ●●●●

■職務要約

大学卒業後はアルバイトでしていた、百貨店での接客販売の経験が活かせるインフォメーションの仕事を選び、待遇や所作、ビジネススキルを学びました。新たなステップとして接客を通して物を売る仕事を選び、サブ店長、店長を経験し、接客だけでなく販売計画、スタッフ育成にも携わり、顧客・商品・人員・VMDの観点から販売戦略を立案し、予算達成に向かっておりました。

■職務経歴

20xx年xx月～現在 株式会社△△	
事業内容：人材派遣会社。職業紹介。業務委託。人材教育などの事業を展開	
資本金：9000万	
雇用形態：契約社員	
経験職種：インフォメーションスタッフ	
期間	業務内容
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	館内案内、ポイントカード業務、電話対応、ベビーカー・車椅子の貸し出し、拾得物・遺失物対応、駐車券の対応、電話対応、授乳室貸出、館内放送、クレーム対応など。

20xx年xx月～20xx年xx月 株式会社○○○○	
事業内容：レディースヤングカジュアルの企画製造小売業	
資本金：5000万	
雇用形態：正社員	
経験職種：ショップスタッフ、サブ店長、店長	
期間	業務内容
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	○○○路面店に配属（ショップスタッフとして入社） 接客、レジ、在庫管理、検品、ストック整理、備品発注、店間移動、顧客管理、棚卸、売上管理、日報など、店舗業務に必要な業務を担当。 20xx年xx月より、サブ店長として勤務し、○名をマネジメント ←マネジメント人数を記載したほうがよいです。●名のマネジメント 店舗業務に加え、VMD、スタッフ教育、クレーム対応を担当
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	○○○○店にて異動 ニューオープン店舗の立ち上げメンバーとして異動（サブ店長を担当） ←このタイミングでサブ店長は早いのか？例えば、同期で1番にサブ店長に昇格。などがあれば記載しましょう。 2名の新卒と1名の未経験アルバイトの教育を強化 【実績】 ・年間予算達成（108.3%） ←●店舗中位の成績かがあれば記載し、108.3%がよい成績なのか、そうでないのかの判断基準を明記しましょう。

20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	<p>〇〇〇路面店にて異動 店長へ就任。以後、〇〇〇〇店、〇〇〇〇店を担当。</p> <p>店舗業務に加え、販売計画の立案、VMD、スタッフ教育、クレーム対応（月の平均件数があれば記載）、ディベロッパーとの商談を担当。</p> <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・〇〇名のスタッフをマネジメント←どれだけ人数をマネジメントをしたのか明記しましょう。 ・サブ店長を4名店長へ育成 ・百貨店主催のロープレ大会優勝（△△△名中） ←何人規模の大会かわかれば明記しましょう。 ・社内全ブランド予算達成店舗〇位入賞（△△△店舗中） ←何店舗中かわかれば明記しましょう。
---------------------------	---

■活かせる経験・知識・技術

- ・売場のレイアウト等のVMD能力
- ・販売計画、販売管理など、店舗経営に関わる数値作成
- ・年間売上目標達成能力（達成のために施策を提案・実行）
- ・達成のために施策を提案・実行・マネジメント力（新人の部下の指導、マニュアル作成）

■資格

衣料管理士2級
普通自動車運転免許

■自己PR

<心地よい環境づくり>

お客様に“また来たい”と思っただけの接客を心掛け、業務に取り組んでおりました。

清掃はもちろん、カウンターにはお客様に関係のないものは置かず、バックヤードの整理整頓にも力を入れておりました。

接客面では、「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」を必ずお客様の目を見て発信するよう、スタッフに指導し、自ら率先して挨拶担当として、お客様だけでなくスタッフにも同じように接し、コミュニケーションが自然と取れるよう意識しておりました。

<目標達成意欲>

入店されたお客様全員への声掛け、活気づけのためのスタッフの待機姿勢（3秒以上同じところにいるなど）など、入店しやすい店頭づくりの追及や、前週のアイテム構成比、個別商品売り上げ数を振り返り、週の構成比を決め、どの商品を強化し、どこで展開するのか立案立て、強化スタイリングをつくりスタッフへの着用など、予算達成のための仕掛けをつくり振り返ることで成功事例を増やし、予算達成に向かっておりました。

今までの経験を活かしつつ、まずは御社のノウハウをしっかり学び、少しでも早く貢献できるよう邁進する所存でございます。

以上