

職務経歴書 (販売→事務)

20xx年xx月xx日現在

氏名 ○○ ○○

※事務職を希望する場合、職務経歴書(資料)がきちんと作成できるか、ということを見られています。
誤字・脱字、には注意しましょう

■職務要約

大学卒業後、アパレルブランドの●●にて販売に携わってまいりました。20xx年からは副店長、20xx年には店長としてスタッフの教育・採用だけでなく、店舗全体のマネジメント業務に携わってまいりました。店舗のマネジメント経験だけでなく、他部署を交えたプロジェクトに参画しました。

■職務経歴

□19xx年xx月～現在 ○○○○株式会社

◆事業内容：カジュアル衣料販売

◆資本金：○○○百万円 売上高：○○○百万円(20xx年) 従業員数：○○○名 東証1部上場

※販売職で経験している業務を、可能な限り数値で表しましょう

期間	業務内容
19xx年xx月～ 20xx年xx月	○○店 △△販売担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。 【実績】 予算比：98% 対前年比：103% 【ポイント】 ・お客様への提案力向上の為に、メーカーの担当者に協力を依頼し、勉強会を企画。勉強会で得た知識を提案につなげられるようにロールプレイング研修も実施 結果、客単価向上に繋がる(客単価前年比：126.3%) ・19xx年xx月 予算達成率で○店舗中○位を記録 ・19xx年xx月 担当商品キャンペーン○店舗中○位を記録 売場担当人数：20名
20xx年xx月～ 現在	○○店 店長職としてパート・アルバイト30名をマネジメント。クレーム対応 (月5件程度) 【実績】 20xx年度 担当店舗年間売り上げ：2000万円 予算比：100% 対前年比：102% (○○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(12月) 予算比：100% 対前年比：106% (○○エリアの対前年比○%) ※クレーム対応の経験があれば月あたりの件数に関しても記載しましょう 対外的な対応経験のアピールになります。 【ポイント】 ・売上が高い店舗ではなかった為、既存顧客からの売上増加に傾注しました。 担当顧客100名に対し、顧客データベースを作成。いつ何を購入し、何を話したかを記載するシートを作成。 また、データを元に来店頻度に応じたダイレクトメールを使い分け、売上に貢献。顧客データベースを構築。 ※顧客データベースを作成した経験やダイレクトメールなどの顧客管理の経験があれば記載しましょう。 顧客数や使い方も記載できれば尚良いです。
	店長として30名程度をマネジメント

■PCスキル

- ・Excel：入力・集計、表・グラフ、関数計算を業務で使用。
- ・Word：文字入力、図表・グラフ挿入、校正機能を業務で使用。
- ・PowerPoint：文字入力、図版作成、マスタ作成、アニメーションを業務で使用。

※PCスキルは業務で使用しているものは業務活用をアピールしましょう。仮に業務で使用してなくても作成が出来るものや、職業訓練・学校に通って学んでいるのであれば記載しましょう。

■資格

- ・普通自動車免許(19xx年xx月)

■自己PR

【目標達成意識】

目標達成のために何が必要かを考えて、社内リソース、社外リソースを活用して最適な手段を選択し結果を残してまいりました。

1 店舗目際にはメーカーを巻き込んだ、商品知識向上の為の研修会を企画。

また商品知識をどのように提案するかロールプレイングも実施することで商品提案品質が高まり客単価向上に繋がりました（客単価前年比：126.3%）

【他部署を巻き込んだ横断プロジェクト】

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〇%削減に成功。このとりくみは全社の社長賞を頂きました。その結果を全国展開するために企画部、営業部との共同プロジェクトにて標準化。現在は店舗のスタンダードとして定着しております。

※他の部門との調整経験やプロジェクトの経験あれば記載しましょう。他部門間との調整経験は事務職においては重要となるため、記載をしましょう。（部署名、頻度、目的など）

このほかにも商品知識についてのメーカーを巻き込んだ研修実施や複数メーカーの商材を仕入れることを始めて実現させたり取引先との交渉にも積極的に取り組んできました。事務職としての実務経験はありませんが、他部門との調整経験や、メーカーを交えた対外的な対応経験、PCを用いた顧客管理などの経験は貴社でも活かせると考えております。

是非、面接の機会を与えて頂ければ幸いです。宜しくお願い致します。

未来志向で採用にいただければどのようなメリットを与えられるかを記載しましょう

以上