**職務経歴書**

20●●年●●月●●日

**氏名 ●● ●●**

**■職務要約**

学生時代よりアルバイトでファッション販売を経験し、アルバイトを含め合計●●年の販売経験があります。20●●年よりカテゴリリーダー、20●●年よりサブ店長として従事しており、顧客作り及び管理、スタッフ教育、店長代理として売上管理、在庫管理、店舗SNS発信担当、棚卸主導、店舗VMDと店舗運営にも携わっています。

**■職務経歴**

**●●年●●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（20●●年） ／ ［従業員数］●●●名

**●●年●●月～●●年●●月　●●ブランド ●●店**

［人員構成］店長1名、サブ1名、スタッフ●名（アルバイト●名含む）

［客単価］平均●●～●●円

［セット率］●●

［顧客数］約●●名　●ランク顧客（年間買上げ●●万円以上：●名）

［職務内容］

接客販売、顧客管理、DM発送、在庫管理、ストック管理、店内VMD作成、棚卸し、ショップブログ作成、

インスタグラム発信、店舗でのトレンド勉強会開催

［個人実績］

20●●年度：店舗売上げ●●万円　個人売上げ●●万円（予算比●％）

※店舗人員●名に対し、自身の個人売上シェア●●％を記録

20●●年度：店舗売上げ●●万円　個人売上げ●●万円（予算比●％）

※全店スタッフ●●名中/●位入賞

**●●年●●月～現在　　●●店へサブとして異動**

［人員構成］店長1名、サブ1名（本人）、カテゴリーリーダー2名、スタッフ●名（アルバイト●名）

［職務内容］

上記に加えサブとして後輩スタッフ（アルバイト・パート含む）5名の育成・指導、店長のサポート業務として売上げ管理

［個人実績］

20●●年度：店舗売上げ●●万円　個人売上げ●●万円（予算比●％）

20●●年度：店舗売上げ●●万円　個人売上げ●●万円（予算比●％）

［その他実績］

20●●年度：館ロープレ大会　ブロンズ受賞

**■活かせる経験・知識・技術**

・基本的な接客・販売のアプローチスキル

・業務効率を上げ、多くの接客対応をするための施策作成と実施

・お客様導線を考え、着用イメージを想起頂きやすいVMDづくり

・PCスキル（ワード、エクセルの基本操作、エクセルにてスタッフ勤怠表作成、本社への報告書作成）

**■資格**

・色彩検定2級

**■自己PR**※下記の例を参考に、ご自身の言葉でご作成ください。

**・お客様第一主義**

お客様の視点に立ち、気持ち良くお買い物頂けるよう、アプローチのタイミングを見極め動くようにしています。また、ニーズのヒアリングと合わせて会話の中でお客様の趣味、生活スタイルなどさりげなく確認し、幅広い視点からコーディネート提案をするように心がけております。

**・目標達成意欲**

店舗での売り上げを上げる為に、店舗の特性を把握し（顧客型か、集客型か）、その特性に合わせた施策作りを実施します。PDCAの繰り返しにより、目標達成に向かいます。

特に●●店では坪数●●●の大型店の為、スピードと量の対応を徹底、スタッフの配置と陳列場所に着目し、入荷から陳列まで●時間を短縮するなど業務効率をUPし売上げに貢献できました。

また、チームワークあればこその店舗になるため、全てのスタッフにその意図を正確に伝え、全員が同じモチベーションで進むよう、コミュニケーション（挨拶、ささいな声掛け等）を欠かしません。

・接客の特徴について

服飾専門学校時代は基礎科でスタートし、自身が縫製やパターンなどを学んだことから、接客時の商品説明や、生地の組成から学んだこと等をアフターケアの説明時など丁寧にお伝えができます。そうした経験が、今後も接客時に活かせると考えます。

・棚卸について

入社半年目からスケジュール設計に関わり、店舗在庫差異率を●.●⇒●●に減少させることに成功致しました。それまで盗難や配送ミスにより誤差が大きかった店舗の在庫管理状態改善に寄与することが出来ました。

・コーディネイト提案について

所属の●●店のセット率平均が1.3対し、コーディネイトでの提案を心掛けていた私は1.9を記録することができました。それは、大学3年次から学んでいたスタイリスト学科の勉強が役立っていたのだと思います。また、上述のロールプレイング大会に参加させて頂くことで、それまでは感覚的に行っていたお客様対応を体系化して考えるようになり、その後の後輩への接客指導についても非常に役立ちました。

・競合店リサーチについて

同じ館の中で、●●・●●などを見学し、店舗責任者にフィードバックすることで、自身でレイアウト業務に関わることはできませんでしたが、店舗VMDへの意見出しで貢献ができました。

・顧客数に関して/取り組みの内容

株式会社●●ではスタッフ職は名刺を持てませんが、MD時期のDM送付だけでなく、ロング接客となったお客様にはショップカードの裏に名前を書いて渡すことで、自身の個人顧客化や再来店につなげました。

・ディベロッパーカード獲得

●●カードの新規獲得数がフロア内で2位になり、全館表彰を頂きました。また●●カードを保有されるお客様はリピート率が非常に高い為、自店の売上安定化や所属ブランド内の中でも●●店を選んで来店頂けるという点で、所属店全体のロイヤルカスタマー獲得に寄与できたと考えております。

・SNS発信、自社ECとの連携について

若手スタッフであった20●●年度から店舗のインスタグラム発信を担当させて頂くことができ、週●回のアップを商品説明、コーディネイト提案などテーマを設定し継続アップすることで多くの反響を頂き、店舗SNS経由でのEC買上げランキングで●位となり、社内表彰を受けました。

以上、何卒宜しくお願いいたします。