**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20●●年●月●日

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　●●　●●

**■職務要約**

大学卒業後、百貨店、路面店、ファッションビルの直営店管理を中心とする営業を●年、また、主にセレクトショップのバイヤー様をお客様とする卸営業を●年経験しております。店舗管理業務から、百貨店・ファッションビルのバイヤーとの折衝・販売計画立案、店頭の商品展開及び売上管理、予算計画、立案から実績、対策また別注企画のすべての管理をしています。卸に関しても販売、予算計画から別注企画までを管理しておりました。

**■職務経歴**

**20●●年●月～20●●年●月　株式会社クリデインターナショナル**

◆事業内容：オリジナル、インポート婦人服及び雑貨の企画・販売・卸

◆資本金：●●億円　売上高：●●億円（20●●年●月期）　従業員数：●●●名（20●●年●月現在）上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20●●年●●月　～20●●年●●月 | ●●直営店営業担当■担当ブランド・ブランド年商●億円・百貨店中心に直営店を全国約●店舗で展開・●●、●●、●●などを中心に●店舗担当（年間売上●億円）■営業業務詳細・バイヤーとの交渉・販売スタッフの採用・勤怠労務管理・店舗展開商品や売り場フェアの企画・運営・店舗売上予算達成目的の各取引先との折衝・数値管理・予算計画の立案から実施・対策の管理、店舗展開戦略・運営管理におけるすべての交渉窓口、・別注企画の提案。■体制：営業担当●名　■売上実績●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％）※●●店にて敢闘賞受賞●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％）※●●店にて社長賞受賞●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％）※●●店にて優秀賞受賞※社長賞、優秀賞、敢闘賞は年間売上予算達成率、昨年比、スタッフ１人当り売上効率を競う社内コンペ |
| 20●●年●●月　～20●●年●●月 | インポートブランド卸営業担当■卸営業業務詳細・バイヤーとの交渉・商品の提案・販売・別注企画、提案・POPUPイベントの立案・出荷スケジュール管理・与信調査・売上回収・新規開拓・展示会準備、運営・国内取引先への出張（年●回）■体制：営業担当●名　■売上実績●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％）●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％）●億●千万円（20●●年●月～20●●年●月 ●人で担当）予算比●％（前年比●％） |

**■資格**

・普通自動車免許（20●●年●月）

・TOEIC ●●●点（20●●年●月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

・提案型の営業スタイル

各専門店に対し、別注、コラボレーション企画を提案いたしました。素材、付属品、ネームに至るまでバイヤーと話し込みをし、商品に付加価値を付け販売し、取引先との関係の強化とブランド認知度向上という成果を生み出すことができました。

例：●●、●●に対し、別注企画を提案し、限定商品として販売。

・●●社　チョーカー、ブレスレット●●本　●●店舗展開　プロパー消化率●●%

・●●社　ネーム替えシューズ●●足　●●店舗展開プロパー消化率●●%

等、クライアントに対しての個別別注対応

・マネジメント業務

販売員のスタッフ採用、教育を行いました。直営店舗のイメージは、広告効果や卸売に直結する為、スタッフ採用時には、ブランドイメージとのマッチングと第一印象を重要視して採用。また、採用後は商品知識やセット率向上等の販売研修を行うと同時に、インセンティブを新たに導入しました。それにより、スタッフのモチベーション維持と売上拡大を両立することができました。

・コミュニケーション能力

●●、●●、●●などの大手アカウントとの交渉を行いました。大手アカウントが求めているものと自社のブランドイメージ双方のマッチングを優先し、別注企画や掛率交渉などを経験したことで、フィフティーフィフティーの関係を構築し、より円滑な営業活動が可能となりました。