**職務経歴書**

20●●年●●月●●日

**氏名 ●● ●●**

**■職務要約**

レディースアパレルの販売職として●●年間、店長としては通算●年間の経験があります。リーダーおよび副店長を経て、現在は店長として、売上管理、人材育成、顧客管理、在庫管理、店舗MDおよびVMD、店舗販促、本部との連携など、店舗運営全般に携わっております。

**■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**

[役職]スタッフ～副店長(※20●●年よりリーダー、20●●年より副店長へ昇格)

［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・ストック管理、店内VMD作成、棚卸、ショップブログ作成、SNS発信、

店舗内勉強会開催、店長代行および補佐業務など

［個人実績］

・20●●年度：店舗売上げ●●万円/個人売上●●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。売上ランキングで全店スタッフ●●名中/●位入賞

　　・デベロッパー主催の接客ロープレ大会にて優秀賞を受賞。

**●●年●●月～●●年●●月　「●●(※ブランド) 」 ●●店**

[役職]店長

［人員構成］店長1名（本人）、サブ2名、スタッフ●名（アルバイト●名）

［職務内容］上記に加え、店舗運営全般の管理業務に従事。

・店舗予算の策定および売上管理

・売上分析および週次、月次の行動計画・戦略立案

・本部との連携（レポートや商品会議の参加、展示会折衝など）

・スタッフマネジメント（人材育成、店舗採用、人事考課）

・労務管理(シフト作成、勤怠管理)

・店舗MD(営業・DBと連動した仕入れ、発注)

・店舗VMD管理

・商品管理(在庫管理、棚卸管理)

　　・販促管理(イベント管理、館との折衝業務)

・SNS管理（twitter、Instagram等）

・顧客管理(新規・既存の顧客化政策および管理、デベロッパーおよび自社の会員様動向の分析・管理)

・経費管理(小口金管理、総務備品管理)

　　・店舗オペレーション管理(クレームを起こさない管理・運用)

・クレーム対応

［店舗実績］

20●●年度：店舗売上げ●●万円（予算比●％）　個人売上げ●●万円（予算比●％）

20●●年度：店舗売上げ●●万円（予算比●％）　個人売上げ●●万円（予算比●％）

　ブランド全店舗内で●位の予算達成率を記録。

**■活かせる経験・知識・技術**

・一販売員としての接客力、販売力、顧客獲得力

・人材育成力

　・店舗特性や競合店、MD計画に基づいたVMD構築力

・店舗運営力

**■資格・語学・PCスキル**

　・色彩検定2級

　・英語：TOEIC700点

・ワード、エクセル、パワーポイントの基本操作が可能。（本社への報告書、シフト作成、社内勉強会資料の作成で使用。）

**■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。)

**・一販売員としての接客力、販売力、顧客獲得力**

　店長としても最前線で売場に立ち、メンバーの見本となるよう行動しております。

　現在も●名の顧客様をご担当させていただき、限られた店頭に立つ時間の中でも店舗で●位の個人売上を残しています。

　常にお客様からの「ありがとう」と売上に拘り、接客販売のスキルや顧客様獲得のためのノウハウを自身が背中を見せながら、

指導・教育にあたっています。

**・人材育成力**

　メンバーそれぞれの個性や強み、弱みに合わせた接し方、動機付けの仕方を心がけています。

目的や目標をしっかりとメンバーに目線を合わせて伝え、個々にあわせたモチベーション管理や目標設定をすることで、

成長や責任感の醸成を促しています。月に一度、必ず進捗管理のミーティングを設け、目標達成のためのPDCAプラン立てと進捗状況の管理をしております。

結果として、●名のメンバーをリーダー、副店長、店長へと昇格させることができました。

**・店舗特性や競合店、MD計画に基づいたVMD構築力**

　自店舗の状況や状態を適切に把握し、常にお客様から見て「買いたくなる」売場作りをしております。

　日々店頭に立つ中でのお客様動向や競合店動向、デベロッパーおよび自社の会員様情報の分析、店舗在庫から、

打ち出しやレイアウトを考え、売上を最大化させるVMDを組んでいます。

**・店舗運営力**

　常にお店が達成したい姿、なりたい姿と、現状の課題とのギャップが何かを抽出し、そのギャップを埋めるための必要なことを

週次や月地の行動計画や戦略立案に落とし込んでいます。

店舗に関わることのすべてにおいて、課題がどこにあるのか（接客、品揃えや売場、オペレーション、販促など）を正確に把握し、そこの対する打ち手をしっかり打つことで、お客様満足と売上の最大化につなげております。

以上、何卒宜しくお願いいたします。