職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

株式会社XYZに入社後、ABC店で店長として店舗運営に携わり、その後、DEFエリアのエリアマネジャーに昇格してG店舗など複数店舗の売り上げ管理やマネジメントを担当。売り上げ拡大のために、現場の課題発掘に積極的に取り組み、競合店舗の調査も行いました。また、現場従業員のモチベーション向上を図るため、月に1度の全体ミーティングを通じて情報共有や戦略の立案を実施。この結果、x年連続で担当エリアの売り上げ目標達成率でx位の実績を達成しました。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月 | 株式会社〇〇〇事業内容：カフェチェーン〇〇の展開売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人資本金：〇〇百万円 |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月職務内容 | 【担当業務】〇〇店　副店長（社員〇名・アルバイト〇名）レジ・調理等オペレーション全般/接客全般スタッフ教育【実績】入社当初、新たに採用されたスタッフのトレーニングや新メニューの説明を担当しました。具体的な業務プロセスや接客マナーの向上に焦点を当て、スタッフのスキル向上に努めました。週次のミーティングを通じてフィードバックを提供し、スタッフ同士のコミュニケーション促進にも努めました。 |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月職務内容 | 【担当業務】〇〇店　店長（社員〇名・アルバイト〇名）接客・オペレーション全般/法人営業/業者対応スタッフ面接・採用・教育仕入・在庫管理/新メニュー開発/社内稟議申請【実績】20xx年　売上前年比〇〇%（グループ内〇位）売上向上のために、顧客の嗜好に合わせたキャンペーンやセールスプロモーションの企画を行いました。特に季節ごとの限定メニューやイベントの導入により、売上に対する新たな刺激を提供しました。また、POSデータや来店者のフィードバックを分析し、売れ筋商品の特定や改善点の発見に努めました。 |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月職務内容 | 【担当業務】〇〇エリア　スーパーバイザー（店舗数〇店舗・社員〇名）エリア内店舗管理全般/社員面接・採用・育成新規店舗開発【実績】20xx年　エリア店舗黒字率〇〇%（社内〇位）20xx年　新規出店店舗数〇位20xx年　最優秀社員賞受賞 |

【生かせる経験】

人材育成・組織運営・店舗開発

Word 社内文書作成

Excel 関数、表計算、売上データ管理等

PowerPoint 会議資料作成

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

TOEIC720点（20XX年 取得）

J.C.Q.A認定コーヒーインストラクター検定2級（20xx年取得）

JBAバリスタライセンスレベル2（20xx年取得

【自己PR】

＜売り上げ向上のための戦略立案力＞

売り上げ目標の達成に向けて、データ分析を駆使し各店舗の課題を把握。自ら店舗を訪れて実態調査を行い、競合店舗との比較を通じて新たな施策を模索しました。接客に忙しい店長の代わりに、担当店舗の課題を発見し、それに基づいた改善策を提案。特に客層に合った接客やサービスの対応が不足していると判断した場合、指導を行いました。これにより、担当エリアにおいて売り上げ目標達成率x年連続x位を達成しました。

＜組織全体の連携と主体的な意見提案＞

複数店舗の実態調査や競合調査結果を各店舗に共有し、課題の共通認識を促進。毎月の全体ミーティングでは、アルバイトを含む全従業員が参加し、目標予算に対する戦略やキャンペーンの提案などに積極的に意見を出し合っています。従業員の意見を尊重し、主体性を引き出すことで、組織全体のモチベーション向上に寄与しました。