職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

〇〇年〇月まで株式会社〇〇に所属し、スーパーバイザーとして主に〇〇の担当店舗の数値・状態の管理を行いました。また店舗においても販売、更に従業員の採用及び育成を行いました。それ以前は、〇〇年に株式会社〇〇にてサービス関係の店舗管理を、〇〇年に株式会社〇〇にてネット回線関係の法人営業を行いました。

【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：〇〇〇売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】店舗運営・管理/人材採用・育成担当エリア業績管理新規業態開発【実績】〇〇年　優秀店長賞〇〇年　全社キャンペーン全国1位〇〇年　座席売上全国1位 |

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月 | 株式会社〇〇〇事業内容：〇〇〇売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】店舗運営/受付・清掃・本の管理顧客情報及び売上等PC管理【実績】〇〇年　店舗最高日商月商更新〇〇年　お客様満足度調査グループ1位 |

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～〇〇年〇月 | 株式会社〇〇〇事業内容：〇〇〇売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】イベント抽選会場対応/キャンペーン案内/申し込み受付法人飛び込み営業【実績】〇〇年　社内成績1位 |

【生かせる経験】

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 書式設定、表の挿入、余白・サイズなどのページ設定が可能なレベル |
| Excel | 簡易グラフの作成、足し算、引き算などの四則演算が可能なレベル |
| PowerPoint | レイアウト図の作成、新規資料作成の使用が可能なレベル |

【資格・スキル】

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |
| 日商簿記2級 | 20xx年xx月取得 |

【自己PR】

株式会社〇〇において、エリア全体の売り上げ目標達成を担当し、課題発掘力と複数店舗のマネジメント力を発揮してきました。

＜目標達成のための課題発掘力＞

エリアの売り上げ目標達成のため、各店舗のデータを徹底的に分析し、実態調査や競合調査を通じて課題を発掘。忙しい店舗スタッフの代わりに、客層や来客数に関する詳細な情報を収集し、不足している点を見つけ出しています。発見した課題に対しては、効果的な指導や改善策を提案し、担当エリアにおいて売り上げ目標達成率を著しく向上させ、x年連続でx位を獲得しました。

＜複数店舗のマネジメント力＞

担当店舗の実態調査や競合調査の結果を各店舗に共有し、課題を共通認識として浸透させることに注力。定期的な全体ミーティングでは、アルバイトを含む全従業員と協力して当月の目標や戦略について話し合い、意見を尊重しています。従業員の主体性を引き出すことで、各店舗のモチベーション向上に成功し、組織全体の成果に貢献しています。

＜モチベーションを高めるスタッフ管理能力＞

過去の採用から育成までの経験を生かし、現場の課題に主体的に取り組みながら、スタッフのモチベーションを向上させるスキルがあります。積極的なメンバーを育成するために、売りやすいセールストークマニュアルを作成し、お客様との積極的な対話を促進しました。これにより、活気ある店舗環境を構築し、売り上げ向上に寄与しました。

＜売上に貢献する店舗運営＞

新店舗の展開や既存店舗の運営において、コンセプト作りから商品管理、人事管理までの豊富な経験があります。お客様に満足いただけ、リピートしていただける店舗運営を心掛け、これにより売り上げの向上を実現しました。また、新店舗の展開においては、出店場所の選定から契約までの一連のプロセスを手掛け、成功裏に店舗を開業させました。これらの経験を生かし、貴社においても組織と売り上げにポジティブな影響をもたらすことができると考えております。

以上