**職　務　経　歴　書　（サンプル）**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2016年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

* **職務要約**

学生時代のアルバイトを含め○年間、一貫してアパレル小売業での経験を積んできました。20xx年からは副店長、20xx年には店長に昇格し、スタッフの採用および労務管理、店舗の売上管理まで店舗業務全般に携わってきました。イベントプロモーションなど売上促進のさまざまな営業施策の企画実施経験もあります。店長として前年比○％売上の実績を残し、年間ベストマネージャーにも選出されました。

**※これまでに培われたご経験の要訳を、3～5行程度でご記入ください。企業担当者の目に最初に触れる部分になりますので、アピールをしたい経験を中心にまとめてください。**

* **職務経歴**

**株式会社△△△△**（20XX年X月～現在）

　事業内容：オリジナル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（20XX年X月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20XX年X月  ～  20XX年X月 | ○○店 |
| **※実績は、実数・達成率を必ず記入しましょう。未達成であっても面接では必ず聞かれますので、記入しておきましょう。未達成の場合は特に、社内順位や全体の平均達成率も書いておくことをおすすめします。**  △△販売担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。  ●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○○店舗中○位）  　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○○店舗中○位）  ●セールスポイント：  ・商品知識を身につけるため本部ブランドマネージャーによる勉強会をエリアで自ら企画し実施。  ・商品のセールストークをまとめ店舗スタッフにも展開。 |
| 20XX年X月  ～  20XX年X月 | ○○店 |
| 副店長としてパート・アルバイト10名をマネジメント  **※成果を出すために工夫したことを端的に具体的に記載してください。**  ●店舗実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○店舗中○位の達成率）  　　　　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○店舗中○位の達成率）  ●セールスポイント：  ・商品入れ替えを見越した陳列と顧客導線を意識したＰＯＰ配置を実施。在庫回転日数が○％改善。  ・20XX年XX月　全店舗中、粗利額、最短在庫回転日数で○位を記録。 |
| 20XX年X月  ～  現在 | ○○店 |
| 店長として採用、労務、商品受注、販売管理など店舗運営全般を担う  **※受賞歴があれば、必ず記入しましょう。**  **大きなアピールポイントになります。**  ●店舗実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○店舗中○位の達成率）  　　　　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（○店舗中○位の達成率）  ●セールスポイント：  ・ショートメールを活用したイベントプロモーションを企画実施し、前年比○％売上を達成。年間ベストマネージャーを受賞。  ・20XX年XX月　全店舗中、粗利額、最短在庫回転日数で○位を記録  ・後進の育成にも力を注ぎ、○名の店長・副店長を輩出 |

**□　活かせる経験・知識・技術**

●販促施策の企画実行力

顧客データを活用した販促策がうまく行えておらず、既存顧客のリピート率に課題がありました。手間をかけずに効果的なアプローチを様々試す中で、ショートメールに対しての反応が良いことがわかり、リピート率の改善につなげました。現在は全社横断の販促施策になっています。なんでもチャレンジしてみて良し悪しを判断することが得意です。

●若手スタッフのマネジメント

アルバイトも多く、なかなか責任感をもって業務に当たらせるのが難しい職場でした。厳しく接するのは当然とはいえ「やらされ感」を感じると離職にもつながりやすいため、能動的に働けるような環境づくりに尽力しています。具体的にはゲーミフィケーションや役割分担、朝礼での賞賛、個別ミーティングでのチアアップなどを行っています。

**※ご自身のキャリアの中で、応募企業にとってメリットになる（＝採用する理由になる）と考えられる点を、まとめてご記入ください。**

* **資格・スキル**

・普通自動車運転免許（20XX年XX月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

店長という権限に制限のある立場ではありますが、常に自分がブランドの責任者であるという意識で仕事をしてきました。ご来店いただけるお客様にとっては、私、そして私の店舗がブランドそのものだからです。そういった意識が新規の販促企画や、能動的なチームづくりに繋がり、売上アップや後進の輩出につながったと考えています。

**※今までの仕事の中で、こだわってきた業務上のポリシーや応募企業に対して、アピールしていきたいポイントを記載。**

以上