

職 務 経 歴 書

2015年11月15日現在
氏名：キャリア太郎

職務要約

大学卒業後、〇〇株式会社にて、日用ドラッグ商品の販売に携わってきました。現在〇〇店の副店長として、接客、販売促進、店舗運営管理に従事しています。リピート顧客の囲い込みを目的に販売マニュアルの刷新や広告宣伝を行ったところ、再来店率を140%に高める事ができ、2014年度の最優秀店舗として表彰されました。一人ひとりにお客様に合わせた店舗作りをモットーに、貴社に貢献したいと考えております。

職務経歴

株式会社〇〇〇〇 20XX年XX月～20XX年XX月

- ・事業内容：ドラッグストア
- ・資本金：xx億円 従業員数：xx名

期間	業務内容	職位
20XX年XX月 ～20XX年XX月	新人研修	
20XX年XX月 ～20XX年XX月	本部店舗開発課 配属 【担当業務】 20XX年X月～20XX年X月 新規出店担当として、出店場所の選定・交渉・契約・商品選定・スタッフ採用などの業務に携わる。 【主な成果】 ・新規出店XX店舗立ち上げ ・立ち上げた店舗売り上げが、平均店舗売上の125% ・来店客層を意識した商品選定に注力 〇〇店配属 副店長 【担当業務】 20XX年X月～20XX年X月 既存店舗の副店長として、接客、販売促進、店舗運営管理に従事。 【主な成果】 ・主に再来店率を高めるための各種施策を実施（販売マニュアルの刷新・広告宣伝強化など） ・通常50%程度の再来店率を70%まで高める ・2014年度の最優秀店舗に選定	20XX年 副店長に昇格
20XX年XX月	一身上の都合で退職	

活かせる経験・知識・能力・開発言語

- ・ TOEIC620点（20XX年）
- ・ Word、Excel、PowerPoint、AccessなどのPCスキル

自己PR

【売上拡大を意識した、チームを巻き込む行動力が強み】

副店長として、接客、販売促進、店舗運営管理を3年間経験しました。まず、顧客傾向を徹底的に調査し、年齢別に興味を持つ商品を選定。商品の注目度を高めるためのディスプレイパターンや商品の魅力を最大限に伝えるためのセールスワードを盛り込んだ販売マニュアルを作成してスタッフ全員と共有していました。また、リピートの顧客への販促(DM・ポイントカード作成)を徹底しました。

結果、通常50%程度の再来店率を70%まで高める事ができ、2014年度の最優秀店舗に選ばれる事ができました。

この経験を通じて、売上拡大を意識してチーム全体を巻き込んで行動する事を学んだと感じています。一身上の都合により、前職退職後に8か月のブランク期間がありますが、販売現場で役立つようなマーケティング関連の書籍を勉強し、定期的にセミナーにも参加しておりました。前職で培ったチャレンジ精神を持って、将来的にはチームを束ねて成果を出す地域全体を取りまとめるスーパーバイザーとして活躍したいと思います。どうぞ、宜しくお願い致します。

志望動機

貴社が掲げている「その土地で取れた食材をその土地ならではの調理法で食卓に届ける」というコンセプトにとっても共感しています。

前職では大手ディスカウントストアで販売職に従事しておりましたが、より生活に身近な「食」という領域に携わってみたいと考えておりました。一身上の都合で退職しましたが、今回、貴社の販売店長候補職の求人を拝見しまして、「ぜひこの環境に挑戦してみたい」と転職を決意致しました。

過去2年間は店長として店舗全体の売上管理や従業員管理に携わっておりました。前職で培ったチャレンジ精神を持って、将来的にはチームを束ねて成果を出す地域全体を取りまとめるスーパーバイザーとして活躍したいと思います。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上