

職務経歴書

20XX年X月X日
陸波 玉夫（氏名）

■職務要約

現職には販売担当として入社し、20xx年からは副店長、20xx年には店長としてスタッフの採用から売り上げ管理まで店舗経営担当としての業務全般に携わってきました。店舗独自の顧客管理手法の開発や売り上げ促進の営業施策の企画実施経験もあります。

■職務経歴

2008年04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（20xx年） 従業員数：***名 非上場

期間	業務内容
2008年04月～ 20xx年xx月	○店 △△販売担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。 【実績】 予算比：95%／対前年比：105% 売り場担当人数：40名
20xx年xx月～ 20xx年xx月	○店 副店長職としてパート・アルバイト25名をマネジメント 【実績】 20xx年度 担当店舗年間売り上げ：2000万円(予算比：98% 対前年比：110%) 20xx年度 担当店舗年間売り上げ：2500万円(予算比：95% 対前年比：106%) ※注力商品キャンペーン25店舗中1位を記録（6月、7月度） 【ポイント】 <ul style="list-style-type: none">●従来、戦略商品ではなかった商品群を、壁面を埋め尽くすディスプレイを展開により視覚訴求の演出。競合店よりも圧倒的な陳列量で差別化を図り、ヒット商品化に成功。●売上の落ち込みに伴い○店の商圈分析、顧客分析、競合他社の価格調査等の販売分析を行い、ターゲットを絞込んだ商品展開を見直しました。 売り場担当人数：50名

■活かせる経験・知識・技術

- アパレル販売・店長職で培った客単価を向上させるためのノウハウ
- リピーター増、新規顧客開拓のための営業的スタンスと行動
- 仕入・販売計画から販売管理、人件費まで店舗経営にかかわる計数マネジメント全般

■資格・語学力

- TOEIC 840 点 (2013 年 8 月)
- 実用英語技能検定試験 準 1 級 (2013 年 6 月)
- 大学在籍時に 3 カ月間語学留学をしました。日常会話レベルのやりとりは可能です。
- 日商簿記検定 2 級 (2010 年 6 月)
- 秘書検定 2 級 (2012 年)

■自己 PR

全国展開のアパレル店舗の店長でしたが、私自身は商品構成や店舗レイアウトを任せていただけました。店長としてひとつの店舗の経営を任されることで、接客から販売促進、店員の採用からマネジメントまで店舗経営全般に携わることができました。店舗運営にあたって特に心がけていたことは次の 2 つです

- 1) メンバーが当事者意識と目標達成意欲を持てる組織づくり
- 2) 攻めの販売

お客様視点で「顧客を待つ」のでは無く、「自ら積極的にアプローチを掛ける」販売を心がけ、お客様の動作や言動から購買意欲を判断して接客。さらに、独自の顧客ファイルを作成し、セールやお好みの新商品の入荷時に電話することで新規顧客から購買頻度の高いリピーターとなっていただけました。

このほかにも商品知識についての研修を実施や複数メーカーの商材を仕入れることを始めて実現させたほか、取引先との交渉にも積極的に取り組んできました。

以上