職 務 経 歴 書

20XX年X月X日現在

氏名：○○　○○

■職務要約

　約X年間の店舗経験（副店長、店長を経験）のあとX年間SVとして東日本エリアを担当してまいりました。X年目にはSVリーダーとして、X名のチームメンバーの統括や店舗スタッフの採用面接なども担当しました。現職では営業職に特化した人材紹介事業にてキャリアアドバイザー兼法人営業として一気通貫のスタイルにて採用のご支援を行なっております。

■職務経歴

○○株式会社　（正社員として勤務）

事業内容：靴下の販売、卸、直営店舗の運営

従業員数：XXX名

資本金：XXXX億円

上場：スタンダード上場

| 期間  | 業務内容 |
| --- | --- |
| 20XX年X月~20XX年X月 | ○○エリア○○店SVを担当に配属。下記業務を担当。【業務内容】・担当店舗の売場作り・ディスプレイ指導・数値管理・店長・スタッフの育成・新規出店、リニューアルの計画・準備・催事、キャンペーンの企画、実施・店舗周辺の市場調査、競合店調査・商業施設担当者との折衝・ES向上にむけたインナープロモーションの企画・運営・直営店SVリーダーを経験・店長会の企画運営・店舗間の人事異動の調整・採用面接なども担当【実績】・20XX年度：XXX百万円（達成率：89.4%）2店舗リニューアル（達成率：107% 前年比：109%）・外催事3回実施 売上実績累計XXX万円【ポイント】地域特性に合わせた店舗運営とスタッフによる主体的な店舗運営を目的に、店長の意見を取り入れたPDCAの実施。20XX年度には担当店舗が東日本エリアにて1 位の売上実績を記録。その後もスタッフの主体的な店 舗施策の実施をサポートすることを心がけた |

株式会社○○　（正社員として勤務）

事業内容：人材紹介事業

従業員数：XX名

資本金：XXX億円

上場：未上場

| 期間  | 業務内容 |
| --- | --- |
| 20XX年X月~現在 | ○○に配属。リーダー以下X人の部門にて、下記業務を担当。 【業務内容】・求職者との面談（20〜25 件/月）・面接対策・法人企業の新規開拓（平均 3 件/月）・求人票作成・求職者の紹介【営業スタイル】個人：新規 100％企業：新規 80％、既存 20％【担当地域】○○エリア【取引顧客】個人：○○エリア23〜34 歳の営業職を希望する方法人：○○エリアの中小企業中心【取扱商品】人材紹介サービス【実績】20XX年度下期：売上XXX万円 （目標達成率 82％）20XX年度上期：売上XXX万円 （目標達成率 153％）【ポイント】法人の既存案件への対応に加え、新規案件の獲得に注力し売上拡大に繋げました。地方企業に関しては、人が集まらずに困っている企業が多かったため、新規案件はチームで協力して集中してX名を目標に打診を行なった。 |

■経験/スキル

Excel

・表／グラフの挿入・活用

・四則演算

・セル・シートの設定

Word

・文章作成

・図表／グラフの挿入・活用

PowerPoint

・プレゼンテーション資料作成

・アニメーションの活用

■保有資格

・普通自動車第一種運転免許　20XX年X月 取得

■自己PR

　マネジメント力

スタッフが自発的に活躍できる環境作りを心がけていました。お客様により良いお買い物をしていただくためには、スタッフが楽しく働いていることが大切だと考えています。また、お客様のことを一番見ているのも、知っているのも店頭スタッフです。そこで、スタッフからの提案や意見にはしっかりと耳を傾け、自ら実行できるようサポートしてきました。その結果、東日本エリアで1位の売上実績店舗や、正社員登用するスタッフを育成できました。

チャレンジ精神

とにかくやってみる、チャレンジ精神がありフットワークが軽いです。周辺リサーチやスタッフの意見から常に新しく提案できることを考えて、商品展開の検討やイベント・催事につなげてきました。2週間で催事を準備して実施し1週間で売上XXX万を達成したり、初めてのお客様参加型イベントの実施から集客増につながり月予算達成率109.5%達成したりしてきました。もちろん成功ばかりではありませんが、挑戦することで課題を明確にすることが出来ました。

論理的思考

数字の分析を大切にしていました。変更した売場が正解だったのかどうか、打ち出した商品が当たっているのかどうか、感覚ではなく、数字でみることで正否やその程度を把握することができます。そうすることで、次のアクションを起こせたり、他店舗へ水平展開しやすくなりました。

知識経験を活かして即戦力となれるよう尽力いたします。