

職務経歴書

2004年××月××日現在

氏名

昭和 年 月 日生 満26歳

株式会社 資本金__億__千万円 店舗数____店 従業員数____名
事業内容 コンビニエンスストアのフランチャイズ事業

200×年4月 株式会社 入社 店（ 県 市）配属

コンビニエンスストアの運営業務 地区の基幹店に社員として配属、従業員の教育、売上、経費の予算管理など店舗運営を経験。

この1年間にてコンビニエンスストア運営の基礎を学ぶ。従業員教育やクレーム対応、売り場管理、棚卸ロスの管理など。

ここでマーチャンダイジングの基本を経験、毎週出てくる新規商品から選定し売り込み商品を決定、発注数・展開位置・展開方法を決定、独自販促物作成を行いお客さまによりわかりやすく工夫を行いその結果、新規商品販売数は 地区トップの販売数を達成。他のオーナー店舗の見本となる。

また棚卸ロスの削減に取り組みバックヤード等の整理から検収・返品処理等のオペレーションチェックを行い棚卸ロスを30%削減する。

200×年3月 店（ 県 市）店長に昇格

店長としてのマネジメント業務 店での勤務経験が認められ 地区の基幹店の店長に昇格。

月商××万円、売り場面積 坪、社員 名、アルバイト 名のマネジメントを行う。

社員、アルバイトの指導からそれらへの指示、また経営数値の管理、クレーム対応など。

店長としての在籍期間において、売上予算年間12ヶ月11ヶ月100%をクリア、昨年対比は平均120%を達成

地区の基幹店として店舗レベルの改善が必要とされる状況から、店長として従業員教育に重点的に取り組み、そこからQSCの改善を図る。まず店舗レベル改善の必要性を認識させることから動機付けを行い、接客はマニュアルに沿ったオペレーションを徹底、更にお勧め売りの販促策も実行、発注は仮設に基づくものを認識させ更に単品管理を指導、クリンリネスは作業の徹底したスケジュール管理を行いチェックを行った。これらにより総合的な店舗レベルの改善を実現、売上予算達成の要因となる。また当時から本部が採用を開始した地区限定の契約社員のトレーニングを担当。名の教育を行い、他の直営店へ派遣を行い正社員の代理を務める。

200×年3月 スーパーバイザー 店長より昇格

スーパーバイジング業務 県 市の加盟店を 店舗担当。週2～3回担当店を巡回し、担当店舗の売上・利益向上の為、各種提案を加盟店経営者に行う。

商品提案 本部推奨商品の加盟店への提案 **売場提案** 発注数・陳列の提案、レイアウト提案

経費指導 経費管理、ロス対策等の指導 **店舗診断** 加盟店の現状分析、状況把握

上記事項等総合的なマーチャンダイジングの指導業務

店舗の売上改善を目指し年末予約商品（クリスマスケーキ、年賀状、お歳暮）の取り組み強化の提案を実施、従業員の戦力化、店内販促の強化等に取り組んだ結果昨年対比200%以上の実績を記録。また 店舗の契約満了予定店舗を担当。契約終了間近の為、動機付けに苦心したが粘り強く交渉、提案を行い品揃え等の改善を行った。そのような中で次第に加盟店との信頼関係を構築し、経営者の意識改革へつなげた。

株式会社 資本金1,000万円 従業員数 名

事業内容 _____

200×年×月 **株式会社** **入社** ××部 ××課配属

調査・分析業務 の出店・改装の際、また個別のクライアントからの依頼に対する商圈、競合店の調査・分析、報告書作成業務

クライアントの新規店舗や改装店舗に対し、その店舗周辺の商圈を や ・ などから調査、競合店は品揃え・価格・売り場特徴・テナント構成等の調査を によって行いそれを基に最適なマーチャンダイジング提案を実施。

の調査から数値や聞き取りによって状況分析を行い、そこから品揃え等の提案を行いマーチャンダイジングの立案の基礎を学ぶ。

新卒での入社以来小売業界を経験、両社ともに「いかに生活者のニーズに応えるか」というマーチャンダイジングの視点から業務を行うことでお客様の側からのニーズと店舗を近づけ「買いやすい店舗」、「適切な品揃えの店舗」を実現して参りました。それがコンビニエンスストアでの実績につながったと考えております。

またスーパーバイザーの業務・店舗運営業務から加盟店の経営者・店舗従業員とのコミュニケーションの重要性を認識。誠心誠意相手と向き合うことで信頼関係を構築していき、そこからお互いに最良のものを築いていくことが重要であることを学ぶ。

このことから今後の自身の業務においても常にそれを意識していきたいと考えております。

資格取得

年 普通自動車第一種運転免許

年 販売士（小売商）2級合格

パソコンスキル

ワード・エクセル・パワーポイントの使用経験

以上