

TEMPLATE #2

職務経歴書

2019年11月23日
大阪 太郎

■職務要約

大学卒業後、2014年4月にO・S・F株式会社に販売担当として入社。2018年からは店長としてスタッフの採用から売上げ管理まで店舗業務全般に携わっております。店舗運営にあたり、全10名のスタッフ管理を行い、よりスムーズにお店を回転させるための人材配置や採用活動、スタッフの育成等のマネジメント業務にも従事してまいりました。人事職は未経験ですが、現職でのこうした経験は役立てられると考えております。

■職務経歴

2014年4月～現在 O・S・F株式会社 正社員として勤務

事業内容：子供服・ファミリー関連商品の企画・製造・販売

資本金：8000万円 売上高：180億円（2017年度） 従業員数：656名 非上場

期間	業務内容
2014年4月～ 2018年3月	○△百貨店京都店 子供服の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：98%／対前年比：107% 売り場担当人数：10名
2018年4月～ 現在	○×百貨店本店 店長職としてスタッフ（アルバイト・新卒）10名をマネジメント 【実績】 2018年度 担当店舗年間売上：8000万円（予算比：95% 対前年比：110%） 【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展開により視覚訴求の演出。競合店との差別化を図り、ヒット商品化に成功。●売上げの落ち込みに伴い、○×百貨店本店の商圏分析、顧客分析、競合他社の価格調査等の販売分析を行い、ターゲットを絞り込んだ商品展開を見直しました。 売り場担当人数：12名

■活かせる経験・知識・技術

アパレル販売・店長職で培ったチームフォローを意識したマネジメント

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

【使用可能ツール】

- ・Word（社内連絡などビジネス文書作成）
- ・Excel（応募者管理などの書類作成）
- ・PowerPoint（社内研修資料作成）

■資格

普通自動車第一種運転免許

■自己PR

調整能力

個人で売上げを競うより、チームでの目標達成にやりがいを感じます。現職の販売実績の評価方法は、個人と店舗別にあり、個人同士での争いにより、チームの目標達成ができない店舗もありました。そんな中、所属した2店舗で、関西エリアの販売実績で常に毎月5位以内に入ることができました。メンバー内で意見が対立した時、双方の意見を聞いて橋渡しするのが得意だったので、何かあるとすぐに相談されるポジションでした。相談された時は現状把握に努め、失敗をどうリカバリーするか全員で考えようと提案し、目標達成に貢献できたと思います。この調整能力は貴社でも活かせると思います。

マネジメント・スキル

店長としてスタッフの採用・育成に力を入れてきました。新人育成に関するマニュアルを作成し、店舗のどのスタッフも教育に携われるようにしたところ、新人スタッフの早期戦力化やモチベーションアップにつながり、退職者がなくなっただけでなく、2018年度は関西エリア全店舗で2位の売上げを達成することができました。こうした経験を人材の採用・教育に活かしたいと考えています。

■志望動機

既に出来上がっている採用方法ではなく、採用フローの策定から担当できるという点に魅力を感じ応募しました。〇×百貨店本店の店長として、アルバイトの採用や教育・研修などにも関わりました。人を管理し、経営と近い距離で行う仕事は責任重大ですが、その分やりがいも多く、貴社の新しい採用フロー策定にも、異業種からの視点で提案できると思います。不足する業界知識は業界誌を読んで勉強しており、貴社で貢献できる人材になるように頑張ります。

以上