

〇〇〇年〇月〇日

職務経歴書

氏名：〇〇 〇〇

希望職種：店長職

1996年4月 株式会社 〇〇商会 入社

【事業内容】紳士服・婦人服・雑貨の企画製造販売

【資本金】10000万円 【従業員数】3000名

どんなSHOPでどれだけの実績をあげられたのかわかるよう、ショップ年商、予算達成率などを詳しくかきましよう

「〇〇〇」青山直営店 配属

店舗年間売上：2億1千万円 予算達成率：店舗単位で平均105%

個人年間売上：5000万円 予算達成率110%達成

期間中にできたお顔とお名前の一致するお客様30名

主に婦人服販売、顧客管理、ディスプレイ、商品管理

1998年6月 「〇〇〇」新宿××百貨店に異動

店舗年間売上：3億8千万円、予算達成率：個人単位で平均118%

個人年間売上：5500万円 予算達成率120%

期間中にできたお顔とお名前の一致するお客様50名

上記業務に加え、在庫管理、月報の作成

1999年4月 同店サブ店長に昇格

売上前年比 156%

2000年2月 「〇〇〇」横浜〇〇百貨店に異動 店長に昇格

ブランド内売上ナンバー1店舗 年間売上：2億2千万 個人売上3800万

期間中にできたお顔とお名前の一致するお客様80名

販売業務に加え、在庫管理、顧客管理、クレーム処理、VMD業務

スタッフ4名の指導、スケジュール管理、店舗及び個人予算の設定

展示会での店舗独自の商品展開立案、店舗と企画との折衝業務

2年連続で売上前年比 UP

2001年度 売上前年比 112%

2002年度 売上前年比 135%

売上げアップのために工夫した事を具体的に記入

店舗別注商品（スーツ：上代¥50000）を提案し、50着完売

2003年1月 一身上の都合により退職

<自己PR>

7年間の販売を通して、「お客様の満足」を常に意識して仕事することの大切さを学びました。「お客様の満足」のためには、よりよいサービスを念頭においての接客、そのための商品知識・素材知識・ファッションセンスを磨くなどの努力を怠らず、その結果、店舗を異動しても顧客に来店いただくことができました。また、スタッフの育成については、ひとりひとりの性格を生かすよう、指導し、コミュニケーションを図り、店舗全体の売上にも繋がりました。今までの経験を生かし、更なるキャリアアップを図りたいと考えております。