**職務経歴書**

**●●●●**

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

**【略　歴】**

　これまでの主な経験の要約と今後に活かせるスキル、経験を最大限に活かし、再就職先においても貢献していく意欲があることを、５～7行程度におまとめ下さい。以下はサンプルです。

■大手コンビニエンスストアでのフランチャイズ店舗に対する商品供給・販売促進

■食品業界及び家庭用品の業界知識と商品知識

■社内トップクラスの営業実績

■取引企業との条件面に関する交渉力

■商品開発、新規商品カテゴリーの開発能力

 **【職務経歴】**

|  |  |
| --- | --- |
| 期 間 | 職務内容 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ○○○○○○株式会社入社 （●●●上場 従業員：\*,\*\*\*名 資本金：●●億円 売上：●●●億円） 【業務内容】 加盟店に対する商品情報や経営ノウハウの提供本部 トレーニング部配属■ 直営店舗にて店舗勤務・ 店舗オペレーションの取得及び、新規加盟店のオープンアシスタント業務 ・ 月度予算の立案と経費コントロールによるシミュレーションの実施 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 店舗営業部 SV部 配属■ SV（スーパーバイザー）として●店舗のスーパーバイジング業務を担当・ オペレーション指導、発注指導・ 店内陳列、販売促進の指導・ 毎月のPL/BSに基づく経営指導都内店舗（埼玉エリアを中心に担当）・ 加盟店売り上げ、対昨年比\*\*\*％全店達成（●年実績） ・ 加盟店への基本の徹底 　１．商品の品揃えの見直し　 ２．接客のサービスレベル向上 　３．クリンネスの徹底 上記3点の実施と、\*\*週マーチャンダイジングを取り入れた売り場作りの実施により実現・ 新規商品展開打ち合わせと併せて、商品撤去（改廃）の具体的な打ち合わせの実施・ 廃棄予算を分類ごとに月度予算管理し、予算範囲内でのコントロールを行う ・ 店舗必要生活費を把握し、月度売り上げ目標を設定。モチベーションを上げる |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 商品本部　商品部配属■加工食品を担当・大手食品メーカーとの商談、販売促進計画の立案。・担当初年度、加工食品予算102％達成（売上高、値入率予算）・健康食品の全店導入の実現・健康食品の市場が有効であることに着目し、上司とともに通信販売で実績のある企業に 直接交渉を実施。再三断られるが、化粧品と併せて売り場作りを行う提案などを行い、全店導入を実現■オリジナル加工食品の開発導入（加工食品年間売り上げ予算103％達成に貢献）・加工食品の中で回転が高く、お客さまに差別化商品を提案できる商品に着目・留型商品を「売価」「仕様」を指定して開発 ■オリジナル菓子3品の開発導入（5万食×3品）3,300万円の売り上げ貢献・ メーカー各社を直接訪問しエンド企画での提案と、生産スケジュールの提案を行うことで２社で３品のオリジナル商品の開発導入を実現・売り場展開に新たな手法を提案し、売り上げ昨年対比101％を実現（2002年実績） 週間投入数量を事前に加盟店にアナウンスするとともに、発注担当者が商品優劣を付ける。情報発信と併せて商品優劣を付けることで、店舗発注担当者が共通の売り場作りが可能な環境を構築 |
| 以下同様に記載 | 以下同様に記載 |

　【取得資格】

　●●●●年●月　普通自動車免許

**<<自己PR>>**

自己PRは、あなたがどんな能力を発揮し、どのように会社に貢献することができるのかを語る重要な項目です。

採用担当者の目に留めるためにも、求人票と関連づけた実務能力をアピールするようにしましょう。

※※　以下参考事例です。ご自身の職種に合わせて作成しましょう。　※※

◎スーパーバイザ－（ＳＶ）として\*年間、マーチャンダイザーとして\*\*年間業務に携わってまいりました。

営業経験とマーチャンダイザーとして\*年間の経験があります。コミュニケーション能力及び経営指導の

数値管理能力には自信があります。

また、マーチャンダイザーとして加工食品、雑貨（家庭用品、文具、ホビー）の流通業界の知識もあります。

特に、新規カテゴリー等今までにない取り組みを積極的に実施し、実績を残してきました。

これからも既存の枠にとらわれない新たな視点で業務に取り組み、チャレンジしていく所存です。

是非面接の機会をいただきますよう宜しくお願い致します。

以上