**職　務　経　歴　書**

　●●　●●（ぱそな　さぶろう）

〒000-0000　●●県●●市●●1丁目2番3号

電話000-000-0000 携帯電話000-0000-0000

E-mail: [xxxxx@yyyy.com](mailto:xxxxx@yyyy.com)

**職務要約**

●●株式会社に入社以来、営業に●●年携わってまいりました。営業担当時は主に新規事業に携わり、既存事業とは異なる視点での営業戦略にて営業利益の黒字化、拡大を達成。その後、業績が悪化傾向にあった20●●年に営業本部長に就任し、店舗損益を重視した非効率店舗の撤退、各種●●●の設定による新規生産金額の削減等による効率重視の営業戦略を実行し、利益確保の継続に努めてまいりました。また同時に顧客分析に店舗現場の声を加味した上で各ブランドＭＤ戦略の明確化を指示し、広がりすぎたブランドテイストの是正を図り、業務改革を実践してまいりました。

20●●年以降は営業戦略実行者としての経験を活かし、ビジネスモデルの変革に即した中期経営計画の策定および計画実行し、経営の一角として業務遂行してまいりました。

|  |  |
| --- | --- |
| **職務経歴**  ●●●●年4月～●●●●年6月　●●株式会社  ◆事業内容：カジュアル衣料品の企画・製造・販売  ◆資本金：●●●●百万円　売上高：●●●●●百万円（20●●年）　従業員数：●●●名 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 19●●年●月  　～  19●●年●月 | ●●●事業部（●●●）●●販売課→●●支店→●●販売課→●●販売2課→●●●●販売課  ●●●取引先（百貨店、専門店）のルートセールス  ・●●支店　2年（主な担当先：D百貨店、E百貨店、F百貨店）  ・●●販売課　5年（主な担当先：G百貨店、H百貨店）  新規ブランド立上げ（●●●●）にて異動  ・＊＊＊地区を含む西日本担当 |
| 19●●年●●月  　～  20●●年●月 | ●●●販売部　●●●●販売課（課長）  ・＊＊＊地区を含む西日本統括  ・19●●年3月期にて営業利益黒字化達成（●●販売課）  内勤\*\*名、店頭販売スタッフ\*\*\*名 |
| 20●●年●月  　～  20●●年●月 | ●●●●販売部（ブランド名変更し部に昇格と同時に部長：企画迄含む実質事業部長）  ・全国統括  ・20●●年●月期：企画面でのブランドテイスト（フェミニティカジュアル）の確立と営業戦略の徹底　（既存売上上位店舗への特化・集中と下位店舗の撤退）により全国ベースにて営業利益の黒字化（5000万円）を達成  ・20●●年●月期：商品の企画精度向上を目指し、弱みのジャケットを中心にOEM,ODMを積極的に推進し、営業利益1億円を達成  内勤\*\*名、店頭販売スタッフ\*\*\*名 |
| 20●●年●月  　～  20●●年●月 | 営業本部（副本部長：東日本統括）　兼　●●●●販売部長（20●●年●月迄）  兼　●●●●●事業部長（SC直営店展開廉価版婦人カジュアルウエア：20●●年●月迄）  ・東日本地区における、各営業部に支店と連携し、エリア毎取引先の選択と集中を指示し、非効率店舗の撤退を促進  ・●●●●●事業部：商品テイストの確立とＳＣ直営店開発の精度向上を指示し、実行  ・●●●●販売部：20●●年3月期：エリア戦略として●●マーケットにおけるＳＣ直営店開発を積極的に推進し、営業利益\*\*億円確保  内勤\*\*名、店頭スタッフ\*\*\*名 |
| 20●●年●月  　～  20●●年●月 | 営業本部（常務執行役員本部長：全国統括） |
| 各営業部・4支店の統括、営業戦略の立案・指示・実行  ・エリア戦略にて各エリア毎の強化店舗を設定し、選択と集中を指示・実施  ・顧客分析にて購買顧客ターゲット、ブランドテイストを明確化させ、ブランドポートフォリオを策定  ・店頭起点でのＭＤ構築（初期企画の削減、期中企画の拡充）による生産仕入計画、在庫計画の改革  ・不採算ブランドの整理  ・店舗損益概念の変革による非効率店舗の洗い出しと撤退の促進  内勤\*\*\*名、店頭販売スタッフ\*\*\*名 |
| 20●●年●月  　～  20●●年●月 | 経営戦略室（取締役室長）・管理本部（本部長）・内部統制統括室（室長） |
| 経営計画・戦略の立案、実行  プロダクトアウトからマーケットイン思想への意識改革  ・業務改革の立案・実行  ・組織変更（プロフィット組織を本部制から事業部制に変更）  ・ブランドの改廃（主力部隊への特化）  ・取引形態の変更  ・固定経費の変動費化（物流子会社の廃止とアウトソーシング化）  ・在庫処分促進（アウトレット事業の拡充）  人事総務部、財務経理部統括及び統制環境の整備  ・株主総会・取締役会運営  ・人事制度の改革（リテール化に向けた販売職種案および評価制度改革）  ・内部監査（親会社）対応  ・コンプライアンス  ・社内規定・要領・細則の改訂立案 |
| 副室長以下＊名（経営戦略室）　　　部長以下＊＊名（管理本部） |

**活かせる経験・知識・技術**

・マーケット分析（年平均成長率、エリア動向等）店舗分析（店舗売上高、競合、自社売場リレーション、店舗スタッフスキル等）顧客分析（ニーズ）による営業戦略の立案

・上記分析による予算の策定および予実分析・管理

・販売管理費分析による業務改革案の立案・実行

・コンプライアンス関連

・社内統制環境の整備

**自己ＰＲ**

●●●●年4月、●●株式会社に入社し、主として営業職に従事してまいりました。主力取引先である百貨店、専門店開拓・運営およびショッピングセンターを中心とした直営店開発・運営において顧客データ分析と現場の声も重視した上での施策にて利益貢献を実現できました。その後、責任者として冷静に定量・定性分析をし、業務改革を立案・実行いたしました。

また、コンプライアンス委員会の委員長として社内統制の整備にも携わりました。

いずれも客観的判断に基づき、強い信念で社内外を問わず粘り強くコミュニケーションを図った結果であると思っております。性格は明朗快活でチャレンジ精神旺盛です。

　これらのスキル・経験を活かして新たな業務においても前向きに取組み、チャレンジしていきたいと考えておりますのでよろしくお願いいたします。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上