職務経歴書

20XX年XX月XX日

氏名　山田支店子

* 職務経歴要約

・2016年4月〜2017年11月　XXX株式会社(服飾販売企業)

　　2016年4月〜2017年3月　店舗販売スタッフ

　　2017年4月〜2017年11月　店舗運営マネージャー兼本部スタッフ

・2017年12月〜2020年3月　XXX株式会社

　　2017年12月〜2018年3月　東京本社にて営業として勤務

　　2018年4月〜2018年9月　○○支店にて営業リーダーとして勤務

　　2018年10月〜2020年3月 ××支店にて支店長として勤務

* 職務経歴

□2016年4月1日〜2017年11月　　XXXXX株式会社

事業内容：結婚式用ゲストドレスの製造・販売事業

会社規模：正社員２名+アルバイトスタッフ10名

配属,業務内容,実績(or業務成果)：

* 2016年4月〜2017年3月　店舗販売スタッフ

店舗販売スタッフとして、予約の入ったお客様の接客、  
受注、商品の発送までを行いました。

予約から成約までの割合である受注率を上げられるように、日々研修への参加・トーク内容のインプット、商品知識のインプットを行い、結果受注率が店舗内で1位となりました。

* 2017年4月〜2017年11月　店舗運営マネージャー

店舗マネージャーとして現場に入りながら、接客部門の管理については、店舗の売上最大化をミッションとしていました。店舗スタッフの受注率を管理し、受注率が悪いメンバーをどのように底上げするか、受注率が高いメンバーのノウハウをどのように吸い上げ、他メンバーにアウトプットするかを考え、研修の実施やメンバーが新商品の知識を得やすい工夫、店舗レイアウトの変更を行っていました。

また、配送部門の管理については、配送遅延や商品の検品漏れのミス率減少をミッションとし、低下や万が一ミスが発生した際のリカバリーに勤めておりました。

任期中に、接客部門の受注率は平均５％上昇、配送部門のミス率は3%低下に成功しました。

□2015年4月1日〜2016年11月　　XXXXX株式会社

事業内容：XXX業界の有料職業紹介業務

会社規模：アルバイト含め300名

配属,業務内容,実績(or業務成果)：

・ 2016年12月〜2018年3月　東京本社にて営業として勤務

　 営業メンバーとして、関東エリアの▲▲業界の人材紹介を行いました。

　 求職者・事業所双方とのやり取りを一気通貫で担当しました。

　 2017年度の総売上では、全国営業中3位、また、2017年12月度売上は

　 1位の成績を残しております。

* 2018年4月〜2018年9月　○○支店にて営業リーダーとして勤務

営業リーダーとして○○支店に配属され、メンバーの育成、顧客とのリレーション改善、新規顧客開拓を行いました。

結果、任期中に成約率+5%(全国1位)、顧客数10%増の成果を残しました。

* 2018年10月〜2020年3月 ××支店にて支店長として勤務

××支店に営業支店長として配属されました。

リーダー時に行っていた業務に加え、本部とのやり取りに寄る全国の営業のオペレーション改善や施策施行にも携わりました。

また、配属時70%が新人だった拠点で、離職率0%、成約率全国1位を達成しました。

* PCスキル

Word,PowerPoint,Exelは業務にて常用しておりました。

Excelについては一般的な表計算やピボットテーブルの利用レベルです。

タイピングはブラインドタッチが可能です。

* 資格

普通自動車免許

* 自己PR

・自己学習による早期成果コミット

販売、営業職として勤務して参りました。

プレーヤーとしては、女性・一般顧客に対して決断を促すスキルに自信があります。

学習の方法としては、自分の周りの、特に高い成果を上げているメンバーの営業トークやインプットしている知識を真似することで、会社の研修などに頼らず自己学習を進め、早いタイミングで成果を上げることが得意だと考えております。

* 率を上げることによる数字管理  
  管理者としては、KPI管理による業務改善が得意です。

成約に至るためのKPIを重視し、KPIをどの優先順位で改善すべきか→そのKPIを上げるためにどのような業務改善が必要か→その業務改善はどのように行えると仮定できるか、と思考し、業務改善を行ってきました。

数字を根拠にした改善策の提示になるためメンバーも納得して取り組みやすく、KPIの上げ業務改善を行うことで、基礎的な営業スキルの改善がなされるため、結果として売上の安定が測れると考えています。