

(逆年代式サンプル)

職務経歴書

田中拓也

〒000-0000

〇〇県〇〇市〇〇町△一△一△

TEL : 000-0000-0000

Email : zzzzzzzzz@xxxxxxx.xx

略歴

〇〇大学(××学科)卒業後、株式会社 X 社に入社し、店舗営業業務に5年、商品管理部門に6年従事。店舗オペレーションから商品企画、購買までを経験。

営業では店長を経て3店舗を統括するグループマネージャとして、利益管理とオペレーション改善に取り組み、2年間で3店舗の利益を12%増加。

商品部門では、それまでの商品管理方法から、より単品のライフサイクルと価格による数量変化を定量的に発注や購買に繋がる仕組みを構築し、返品率2%、廃棄率0.5%削減を実現。営業でも商品部でも数値の分析と問題の解決というサイクルにより、科学的に理論的に改善することで実績をあげてきた。

今後とも、これまでの経験、知識を生かせる商品企画職を希望しております。

●主な経験業務

- ・商品企画(〇〇担当)、新規ベンダー開拓、POS情報活用による戦略立案
- ・店舗販売業務、店舗予算管理、パート採用、労務管理、エリア研修会の運営、販促企画

職務経歴と主な達成事項

株式会社 X 社 (19〇〇年4月～現在)

総合小売業(本社〇〇県〇〇市 資本金〇〇円 従業員数〇〇名)

商品管理部 商品企画課長 (20〇〇年〇月～現在)

- ※ 20〇〇年年間優秀商品賞受賞
- ※ POSデータによる発注支援法を提案し採用される。全店返品率2%、廃棄率0.5%削減(半期)
- ※ 新規ベンダーを3社開拓。
- ※ 売れ筋、死に筋情報を全店に提供し、チャンスロス低減活動を実施

(逆年代式サンプル)

商品管理部 ○○担当係長 (20○○年○月～20○○年○月)

- ※ 20○○年担当部門売上前年比 103%達成
- 20○○年担当部門売上前年比 102%達成
- ※ 新商品導入プロセスを見直し、決定から販売開始までの期間を 25%短縮

営業部 ○○エリアグループマネージャー (19○○年○月～20○○年○月)

- ※ 19○○年～20○○年で、担当エリアの利益を 1 2 %増加
- ※ エリア研修会を企画運営し、部下教育を実施
- ※ インストアプロモーションと全店広告の連動性を高める作業改善を実施し、人件費低減
- ※ 販売数と発注数と在庫数の管理により、在庫水準を 20%低減しオペレーション負荷も低減
- ※ 社員、パート・アルバイトの労務管理

営業部 ○○エリア○○店店長 (19○○年○月～19○○年○月)

- ※ 19○○年～19○○年まで 3 年連続予算達成
- ※ 会員カード入会活動を展開し、新規会員を増加させる
- ※ パート・アルバイトの募集・採用・教育
- ※ 店舗損益管理
- ※ インストアプロモーションの実施

営業部 一般社員 (19○○年 4 月～19○○年○月)

- ※ △△店をはじめ 3 店舗に勤務
- ※ 店内作業を全てマスターし、アルバイトトレーナーとなる

資格

199○年○月 販売士 2 級取得

19○○年○月 普通自動車免許

表彰

20○○年年間優秀商品賞受賞

学歴

19○○年 3 月 □□大学○○学科卒業

以上