（店舗開発・施設管理・エリアマネジャー・スーパーバイザーのサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、○○店で店長として店舗運営に従事。その後、○○エリアのエリアマネジャーとしてx店舗の売り上げ管理やマネジメントを行っています。売り上げ拡大のために、現状の課題発掘に尽力し、担当店舗だけでなく競合店舗の調査なども積極的に実施。また、現場従業員のモチベーション向上のため、月に1度全体でのミーティングを行っています。結果としてx年連続担当エリアの売り上げ目標の達成率x位という実績を残しました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：フードサービス  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：東証1部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  20xx年xx月 | ○○店　店長／正社員x名、アルバイトxx名 | |
| 【業務内容】  ・店舗運営  ・売り上げ管理  ・アルバイトシフト調整、マネジメント  ・ホール業務、キッチン業務のフォロー  【主な実績】  20xx年度　目標達成率xxx.x％（○○エリアxx店舗中x位）  20xx年度　目標達成率xxx.x％（○○エリアxx店舗中x位）  20xx年度　目標達成率xxx.x％（○○エリアxx店舗中x位）  ※店舗全体  客単価を上昇させるため、追加注文の促進施策や店舗のSNS配信を実施。従業員にも徹底してもらうことで、20xx年は目標をxxx％で達成し、○○エリアでx位を獲得しました。 | |
| 20xx年xx月  ～  現在 | ○○エリアx店舗　エリアマネジャー／正社員xx名、アルバイトxx名 | |
| 【業務内容】  ・担当店舗の指導  ・売り上げ管理  ・店長、副店長のマネジメント  ・担当店舗の調査・分析  ・競合調査、情報収集  ・本社への報告  【主な実績】  20xx年　○○エリア売り上げ達成率xxx.x％（xxエリア中x位）  20xx年　○○エリア売り上げ達成率xxx.x％（xxエリア中x位）  20xx年　○○エリア売り上げ達成率xxx.x％（xxエリア中x位）  売り上げ拡大のため、各店舗の客層や客単価を分析し、それぞれの店舗にあった売り場展開などの施策を実行。結果として、xxエリアの売り上げ達成率x年連続x位を獲得しています。 | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 書式設定、表の挿入、社内打ち合わせ用の資料作成が可能なレベル |
| Excel | 簡易グラフの作成、IF関数、ピボットテーブルの使用が可能なレベル |
| PowerPoint | レイアウト図の作成、新規資料作成の使用が可能なレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜目標達成のための課題発掘力＞

エリア全体での売り上げ目標を達成するため、各店舗の日別売り上げや客単価、来客数、客層などのデータを分析。また、お客さまをよそおって担当店舗へ足を運んで実態調査を行い、競合店舗との比較を実施することで、接客業務に忙しい店長に代わり担当店舗の課題を発掘しています。客層に合った接客やサービスの対応ができていないと判断した店舗には指導します。結果として、担当エリアにおいて売り上げ目標達成率x年連続x位を獲得しています。

＜複数店舗のマネジメント力＞

担当店舗の実態調査や競合調査を実施した結果は、必ず各店舗の全員に共有し、課題を共通認識として意識してもらえる機会を設けています。月に1度、アルバイトを含めた全体ミーティングを行い、当月の目標予算に対する戦略や、注力商品のキャンペーンについて話し合いを実施。積極的に従業員の意見も取り入れることで、各従業員に主体性を持たせることができ、モチベーションの向上につながっています。

以上