**職 務 経 歴 書**

20◯◯年◯◯月◯◯日現在

氏名　○○ ○○

**■職務経歴概要**

大学卒業後、株式会社◯◯へ入社。入社後1年間はファミリーレストラン◯◯にて、ホール兼副店長として勤務。2年目からは店長として売上管理・バイト管理業務等、店舗マネジメントに従事。4年目からは本社トレーニング部に異動。SVとして◯◯県内フランチャイズ6店舗のスーパーバイジング業務を担当。3年連続で全担当店舗が売上目標100％を達成。

**年収を上げる職務経歴概要作成のポイント：重要なポイントを短くまとめる**

職務経歴概要は一読しただけで、これまでの経歴が分かるようにまとめることがポイントです。何度も読み直して、余分な文章をそぎ落とした内容にしましょう。

転職経験がない場合は、これまでの実績や担当業務を短くまとめることが大切です。

**20◯◯年◯◯月　○○株式会社入社　　　（在職期間：　◯年◯◯ヶ月）**

　事業内容：外食サービス事業、フランチャイズ展開事業

　従業員：◯◯名　　売上：◯◯◯◯円

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **勤務期間** | **業務内容** | **職場環境** | **役割** |
| 20◯◯年◯◯月　～　20◯◯年◯◯月 | 副店長業務/レストラン◯◯八重洲店  ・ファミリーレストラン◯◯ホール業務  ・バイト管理、研修対応  ・清掃、調理補助、接客対応 | ホール：20名  キッチン18名  （アルバイト含む） | 副店長 |
| 20◯◯年◯◯月　～　20◯◯年◯◯月 | 店長業務/レストラン◯◯大宮店  ・バイト管理、売上管理  ・本社研修、営業会議への参加  ・評価制度の導入、実施  ・エクセルによる売上実績データ管理 | ホール：22名  キッチン：19名  （アルバイト含む） | マネージャー |
| 20◯◯年◯◯月　～　20◯◯年◯◯月 | SV業務/レストラン◯◯/◯◯県エリア  ・加盟店新規オープンのアシスト業務  ・オペレーション、発注指導  ・店舗経営の指導  ・販売企画の周知、サポート  ・掃除、挨拶、接遇に関する研修の実施  ・本社への報告書/定例会議資料作成  【実績】  SVとして◯◯県内フランチャイズ6店舗のスーパーバイジング業務を担当。店長や社員に限らずアルバイト・パートとも密にコミュニケーションをとりながら、直接指導を実施。結果として3年連続で全担当店舗が売上目標100％を達成。 | ◯◯県のレストラン◯◯、6店舗を担当。  SVは全国で12名。 | SV |

**年収を上げる職務経歴作成のポイント：売上数字を達成できた理由も記載する**

職務経歴は、売上や達成率などの数字が最も重要なポイントとなります。販売業務の場合、マネジメントもしくは担当業務で工夫したことを記載しましょう。【実績】は工夫した結果を数字も踏まえて記載することができればベストです。

■**これまでの経験・技術・知識**

・パソコン基本操作スキル(見積作成、顧客/売上管理)

・Word、Excel、PowerPoint（Excelはvlookup、ピボットテーブル使用可）

・業務における自動車運転（AT車）

**■取得資格**

20◯◯年◯◯月　　普通自動車免許

20◯◯年◯◯月　　レストランサービス技能検定

**■自己PR**

私はSVとしてフランチャイズ店舗の売上を上げるために工夫したことがあります。それは徹底したデータの分析と活用です。私は各店舗の店長に来店する顧客の年齢や性別、注文するメニューのデータ抽出を指示し、その分析方法を指南しました。

このようなマーケティングは本社では当たり前でしたが、フランチャイズの店舗までは浸透していなかったからです。

データ分析の結果から接客トークのスクリプトを改善し、おすすめメニューを選定しました。その結果として売上目標が70％程度の店舗も100%売上を達成する店舗へと改善させることができました。

このような経験から、私は外食ビジネスに関する基本と、データから戦略を立案する企画力を培うことができたと自負しております。

また私はこれまで各フランチャイズの店長と本部やアルバイトスタッフなど、様々な役職の人とコミュニニケーションをとりながら仕事を進めてきました。このような経験から調整力と、チームを団結させて一つの方向に向かせるマネジメントスキルも身につけることができたと考えております。

今後はより俯瞰的に事業を捉え活躍できるように、最新のマーケティングについても学びながら、外食産業で活かせる企画力も培っていきたいと所存です。

マンション販売は高額な商品となるため、顧客との関係構築が営業にとっては最も重要な課題となります。そのためセールストークや商品知識を身につけることはもちろんですが、私は顧客との接触回数を重視して営業活動に従事してまいりました。

結果として顧客からは、不動産以外の相談を受ける程の関係構築をすることに成功し売上目標120%を達成しています。

この人間関係を構築するスキルはマネジメントにも応用することができ、部下から信頼を得ることにもつながっています。

私がマネジメントで重視したことは、説明するだけでなく直接行動して背中を見せることです。その結果営業メンバーの営業スキルを一定レベル以上に保つことができ、安定的に目標達成するチームをつくることに成功しています。

今後はこれらの営業、マネージャーとしてそれぞれの経験を活かし、営業担当として御社の売上に貢献していきたい所存です。よろしくお願いいたします。

**年収を上げる自己PR作成のポイント：PRする要点は3つ以内にまとめよう**

販売職で自己PRを作成する際は、身につけたスキル、実績、今後の意気込み（目標）の三つのポイントを意識して作成しましょう。マネジメント経験がない場合は、リーダー経験や新人教育の経験でも構いません。

自己PRは書き過ぎると逆に何も印象に残らなくなるリスクがあります。PRしたい経験やスキルがいくつかある場合も、3つ程度にポイントを絞って作成することをおすすめします。