

職務経歴書

**年 **月 現在

氏名:エイド エム郎

希望職種

スーパーバイザー

職歴概要

期間	業務内容	雇用形態
***年 4月～現在	***株式会社 入社	正社員

職務経歴

期間/西暦	業務内容	役割等
年 4月～現在	<p>株式会社 入社 【業務内容】飲食店経営及びFC本部運営 【資本金】48億円 【売上高】364億円 【従業員数】約1300名</p>	
年 4月～年 2月	<p>九州支店に配属 松崎店(直営店) ・ OPEN 立上げプロジェクトに参画 ・ 店舗責任者として従事 【月商】2000万 【客席】100席 【客単価】3500円 売上管理 スタッフマネジメント(25名)</p>	店舗責任者
年 3月～年 3月	<p>××山内店(直営店)へ異動 ・ 店舗責任者として従事 連続売上 2000万/月 を達成し、年間 MVP を受賞</p>	店舗責任者
年 4月～年 3月	<p>九州支店 南九州エリアへ異動 ・ スーパーバイザーに就任 大分、宮崎、熊本地区:10店舗を担当(年商30億)</p> <p>*****店 オープンを担当 総投資4億円 商圈調査、競合店調査 開店在庫発注 アイテム別レイアウト確定 アルバイトスタッフの採用及び教育 加盟店への社員教育研修 販売促進計画立案、実施</p> <p>加盟企業2社(FC:5店舗) グループ会社へリプレイスを行い、社内インセンティブ100万円を獲得</p> <p>*****店 契約獲得 テイクアウトの提案を行い、FC契約締結</p> <p>不振店対策の実施 競合店分析:出店ポイント、アイテム、メニュー別売上の分析 自店分析:売上推移 会員分析:有効会員数、来店頻度、客単価、会員クラスター等の分析 アイテム、メニュー別残存マーケットの算出 お客様アンケートの実施 結果:FC加盟脱退まで発展した問題であったが、解決</p>	スーパーバイザー

	<p>*****店 オープンを担当 業界大手の加盟1号店であったことから、双方の考えに隔たりが大きく、調整に時間はかかったものの、先方社長へのプレゼンテーションを実施。直営モデル店舗への視察を実施し、解決</p>	
年4月～年3月	<p>東京支店 エリアへ異動</p> <ul style="list-style-type: none"> エリア長に就任 エリア16店舗の統括を担当 SV:5名、パイヤー:2名のマネジメント <p>相次ぐ競合店出店対策として、13店舗にリサイクル導入を主とした改装を実施</p>	エリア長
***年4月～現在	<p>北関東支店 エリアへ異動</p> <ul style="list-style-type: none"> エリア長に就任 東京、埼玉、群馬地区:30店舗を統括 SV:10名、パイヤー:2名のマネジメント 	エリア長

自己PR

SV及びエリア長としての経験から、加盟店の売上をUPさせ本部としての利益を拡大する業務を遂行するうえで、担当店舗のコンディションや集約されるデータを基に分析を行い、具体的な施策を立案し実施してまいりました。

そのうえで、FCオーナー様をよく理解し(考え方、価値観、業績など、)何をアピールするべきかを考えてまいりました。

また、理論的な側面だけでなく、日ごろのコミュニケーションを大切に、信頼関係を構築することにも注力する事を心がけております。今後はこれまでの経験を活かし、自分自身の更なる成長と、ゆくゆくは他者の成長を支え導くポジションを目指し転職を決意しました。是非、一度ご面談のお時間を頂けますよう、宜しく願い申し上げます。

以上

Point !!

業務内容の詳細はもちろんのこと、**担当地域や規模・店舗件数・マネジメント人数・実績(数字)**などは一通り明記しましょう。

内容の不足しているパターンも、面談時には結構多く見受けられます！

また、FCの場合には、**FCオーナーへの対応の仕方**など、**リアルな例**も記載すると、どのような志向・どのような仕事スタイルの持ち主なのか、などといったアピールも行えます！