

平成●年●月●日現在

職務経歴書

氏名：●●●●

〔職務経歴概要〕

くっくびず大学経済学部経済学科卒業後、クック株式会社に入社。「ワイン酒場くっく 新宿店」に配属になり、店舗運営スタッフから副店長に昇格。その後、「居酒屋くっく 池袋店」に配属となり、店長へ就任。その後、料理産業株式会社に転職し、現在「鉄板ダイニング 新橋店」の店長として在職中。

〔職務経歴詳細〕

平成20年4月 クック株式会社 入社

- 【事業内容】 飲食店の経営（●●店舗展開）
- 【雇用形態】 正社員
- 【従業員数】 ●●●名
- 【売上高】 ●●億円（平成●●年度）

平成●年●月 入社研修後、「ワイン酒場くっく 新宿店」に配属

- 【業態】 バル・居酒屋
- 【従業員数】 10名（アルバイト含む）
- 【席数】 50席
- 【客単価】 3500円
- 【月商】 630万円
- 【F/L】 60%

【職務内容】 店舗運営スタッフとして、ホールでの接客、調理全般、発注配膳、レジ業務等に携わる。

【成果】 お客様の満足と店舗売上拡大を目指し、グラスの空いたお客様に「ワンモアドリンク」を必ず伺うようにしました。その結果、アルコール売比率が増加し、売上UPに貢献。また、私の顔を覚えてくださるお客様が増え、お客様アンケートで、「対応のよいスタッフ1位」を3ヶ月連続獲得しました。この接客方法をアルバイトスタッフにも共有し、さらなる売上拡大に取り組んだ実績が認められ、副店長に昇格。

平成●●年●月 店長に昇格、「居酒屋くっく 池袋店」に異動

- 【業態】 居酒屋
- 【従業員数】 ●●名
- 【席数】 ●●席
- 【客単価】 ランチ●●円 デイナー●●円
- 【月商】 ●●万円～●●万円
- 【F/L】 ●●%

【職務内容】 新店オープン時の店長として、新店立ち上げ、スタッフの採用・育成、マネジメント・店舗運営全般に携わる。

【成果】 スタッフ間のコミュニケーションを大切にし、一丸となって売上拡大に取り組む。全店売上1位店舗として表彰される。

平成●年●月 料理産業株式会社に入社（～現在に至る）

- 【事業内容】 飲食店の運営（●●店舗展開）
- 【雇用形態】 正社員
- 【従業員数】 ●●●名
- 【売上高】 ●●億円（平成●●年度）

平成●●年●月 「鉄板ダイニング 新橋店」に配属

【業態】創作ダイニング

【従業員数】●●名

【席数】●●席

【客単価】●●●●円

【月商】●●●万円

【F/L】●●%

【職務内容】店長として、売上管理、販促企画立案、人材育成など店舗経営全般に携わる。

【成果】店舗売上向上のため、オフィス街への営業活動を実施、●ヶ月に1度は定期的なメニュー改善を行なうことで、リピーター増加を狙う。対前年比●●%の売上を記録する。

〔 保有資格 〕

普通自動車第一種運転免許

防火管理者

食品衛生責任者

TOEIC●●●点 / 英検●級

〔 PCスキル 〕

Word : 文章作成、表の挿入

Excel : 関数、グラフ作成

〔 自己PR 〕

●●年の店長経験を通じて、以下の3点の強みを身につけました。

◆数値管理能力

売上目標達成のために、キャンペーン企画を立案し、対前年比●●%の成果を残す。日々の数値管理をはじめ、年間予算・行動計画の策定、販売戦略の立案、販売促進起案・実行、観察・分析・判断行動、コストコントロールなどを実践することで、経営者視点で判断・実行する能力を習得。

◆人材育成力

企業（店舗）はスタッフの成長とともに発展するとの考えから、スタッフの指導・教育に尽力。アルバイトリーダーを育成することで、社員不在でもオペレーションが問題なく運営できる体制を構築しました。店舗の目標をスタッフルームに張り出し、コミュニケーションをとり、意思共通を図りました。その結果、「お客様アンケートの回収率110%UP」などを実現。

◆課題解決力

年間売上●●万円の店舗運営を任せられ、月商●●万円の目標を設定。売上達成に向けて課題を全スタッフと共有し、メニュー改善や店員の基本行動の見直し、キャンペーンの実施などに取り組む。数字への意識を日々の業務に落とし込むことで、各スタッフの意識を高め、実績を残すことができた。

上記の3本柱が私の最大の強みであり、御社でも力を発揮して貢献していきたいと考えております。