**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20●●年●月●日

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　●●　●●

**■職務要約**

大学卒業後、百貨店系アパレルメーカーに新卒で入社。レディスキャリアブランドに配属され、東京近郊の百貨店を●年間担当

いたしました。現場感覚を身につけた後に、より商品開発に携わりたいと思いから、カジュアルブランドに異動し、布帛担当のＭＤとして就業しました。同ブランドを●年経験した後、セレクトブランドのＭＤを希望し、現会社に転職。現在、チーフＭＤとして短サイクルで変化するマーケット環境に対応した商品を企画し、着実に実績を残しております。

**■職務経歴**

**20●●年●月～20●●年●月　株式会社クリデインターナショナル**

◆事業内容：紳士服・婦人服・子供服・製造・販売

◆資本金：●●億円　売上高：●●億円（20●●年●月期）　従業員数：●●●名（20●●年●月現在）上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20●●年●●月  　～  20●●年●●月 | レディスアパレルブランド「●●●●」の直営店営業を担当  ■担当ブランド「●●●●」詳細  ・ブランド年商：●●億円  ・販路：百貨店●●店舗　EC（ZOZO　自社モール）  ・ブランドテイスト：  ・ターゲット：  ・プライスライン：●●●●円～●●●●●円  ・アイテム構成比：布帛●●％　ニット●●％　カットソー●●％　服飾雑貨●●％  ■業務詳細  ・担当エリア　：　東京都内　　都内近郊  ・担当店舗　：南武百貨店銀座本店・新宿店　横島屋百貨店新宿店・池袋店他　計10店舗  ・担当百貨店へのルート営業を担当  ・店舗在庫/倉庫在庫の管理と追加フォロー  ・売上データ管理と分析  ・販売スタッフ勤務管理  ・百貨店担当者との商談  ■体制：営業担当●名　ＤＢ●名　営業事務●名  ■実績（20●●年～20●●年）  ・担当店売上予算比　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）　％（20●●年） |
| 20●●年●●月  　～  20●●年●●月 | レディスアパレルブランド「●●●●」の布帛ＭＤを担当  ■担当ブランド「●●●●」詳細  ・ブランド年商：●●億円  ・販路：SC●店　アウトレット●店　EC（ZOZO　自社モール）  ・ブランドテイスト：  ・ターゲット：  ・プライスライン：●●●●円～●●●●●●円  ・アイテム構成比：布帛　●●％　ニット●●％　カットソー●●％　服飾雑貨●●％  ■業務詳細  ・情報（前年売り上げ、市場、競合、コレクションなど）分析し、MD計画（素材、型数、予定上代、展開等）の立案  ・担当布帛アイテムの月別、週別売上予算の作成  ・担当布帛アイテムの仕入数の決定  ・仕入、在庫等計数管理  ・年4回の展示会準備(サンプル作成、受注表作成等)  ・生産指示（進捗確認）と納期管理、製品チェック、期中企画、追加生産の企画・発注  ・店舗からの情報収集、売上傾向から施策立案  ■体制：ＭＤ●名　デザイナー●名　パタンナー●名　生産●名　計●名  ■実績（20●●年～20●●年）  ・担当布帛売上　●●億円（20●●年）　●●億円（20●●年）　●●億円（20●●年）  ・担当布帛売上予算比　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）  ・担当布帛プロパー消化率　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）  ・担当布帛最終消化率　●●％（20●●年）　●●％（20●●年） |
| **20●●年●月～20●●年●月　クリデランド株式会社**  ◆事業内容：紳士服・婦人服・子供服・製造・販売  ◆資本金：●●億円　売上高：●●億円（20●●年●月期）　従業員数：●●名（20●●年●月現在） | |
| 期間 | 業務内容 |
| ●●●●年●●月  　～  現在 | レディスアパレルブランド「●●●●」のＭＤを担当　20●●年よりチーフMDとして就業  ■担当ブランド「●●●●」詳細  ・ブランド年商：●●億円  ・販路：直営路面●店　ファッションビル●店　EC（ZOZO　自社モール）  ・ブランドテイスト：  ・ターゲット：  ・プライスライン：●●●●円～●●●●●円  ・アイテム構成比：布帛●●％　ニット●●％　カットソー●●％　服飾雑貨●●％  ■業務詳細  ・シーズンコンセプト決定  ・情報（前年売り上げ、市場、競合、コレクションなど）分析し、MD計画（素材、型数、予定上代、展開等）の立案  ・シーズンアイテム構成比、月別、週別売上予算の作成  ・月別、アイテム別仕入数の決定  ・仕入、在庫等計数管理  ・年2回の展示会運営(プレス、ディベロッパー様向け)  ・生産指示（進捗確認）と納期管理、製品チェック、期中企画、追加生産の企画・発注  ・直営店販売計画、VMDの決定  ・月一回内見会(店長会)運営、店舗からの情報収集、売上傾向から施策立案  ・広報、宣伝、販売促進（キャンペーン）年間計画作成  ■人員：ＭＤ●名　デザイナー●名　パタンナー●名　生産●名　計●名をマネージメント  ■実績（20●●年～20●●年）  ・ブランド売上　●●億円（20●●年）　●●億円（20●●年）　●●億円（20●●年）  ・売上予算比　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）  ・プロパー消化率　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）  ・最終消化率　●●％（20●●年）　●●％（20●●年） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・売上予測や計画立案、在庫やコスト管理など数値分析力

・商品企画業務

・商社、取引先工場、デベロッパーなど新規開拓

・デベロッパーとの交渉力、折衝力

・英語力（メール、日常会話レベル）

・PCスキル　Word、Excel：関数（SUM、ROUNDDOWN、VLOOKUP、IF関数）、PowerPoint

**■資格**

・普通自動車免許（20●●年●月）

・TOEIC ●●●点（20●●年●月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

ＭＤとして●年の経験を持っております。自身の一番の強みは、商品開発スキルと計数管理スキルの双方を、高いレベルでバランスよく持っている事です。過去実績、市場、コレクションを客観的に分析し、それを商品に具現化する事により、直近3ヶ年は売上予算比110％以上を実現しております。また係数管理だけではなく、現場の肌感覚も大事にするように心がけております。競合ブランドに限らず、市場調査は幅広く行い、常に最新の情報を捉えるようにしております。現在の20歳代後半～30歳代前半のレディスキャリアマーケットは一歩先ではなく、半歩先の商品をいかにタイムリーに適性価格で投入するかがポイントになります。その感覚を誰より高く持っていると自負しております。