

2012年9月1日現在

職務経歴書

氏名 田上 晴光

●職務要約

立志館大学卒業後、株式会社イゾールジャパンに入社。契約社員からスタートして正社員、キッズ部門マネージャー、レディース部門マネージャーと着実にステップアップして参りました。ファストファッションならではのスピード経営、VMDを含めた店舗マネジメント、並びに数々の社員を育て上げた人材育成力には自信があります。

●職務詳細

1999年4月～現在 株式会社イゾールジャパン

事業内容：カジュアルブランド・イゾール商品の輸入、販売 従業員数：500名 非上場

期間	業務内容
1999年4月 ～ 2000年12月	【配属】新宿店 【職位】契約社員 【業務内容】 ・接客、販売、納品作業、在庫管理や発注業務の補助業務
2001年1月 ～ 2002年12月	【配属】たまプラーザ店 【職位】正社員 【業務内容】 ・正社員として店舗業務の全てに従事 ・アルバイト・パート社員に対する人材育成
2003年1月 ～ 2005年5月	【配属】渋谷店（大型基盤店） 【職位】キッズ部門マネージャー（部下15名） 【業務内容】店舗マネジメント全般として下記業務に従事 ・発注業務（洋服、靴、小物）週1回 ・納品作業の管理監督（週2回 月曜、金曜） ・売上管理（予算達成のプロセス、分析、検証） ・フランス本社とのコミュニケーション ・売り場VMD（コーディネート）の統括 ・スタッフ管理（育成、接客指導、評価、モチベーションアップ） ・クレーム対応（カスタマーサービス全般） ・シフト作成（仏国本部より指定された労働時間内に収まるようコストコントロール） ・アルバイトの面接、採用
2005年6月 ～ 2006年6月	【配属】浦和店 【職位】キッズ部門マネージャー 【業務内容】 ・店舗マネジメント全般業務に従事 ・2名の正社員を大阪梅田店と難波店のマネージャーへ昇格させることに成功
2006年7月 ～ 2008年12月	【配属】横浜店 【職位】キッズ部門マネージャー（部下10名） 【業務内容】キッズ部門国内売り上げNO.2店にて、店舗マネジメント全般業務に従事 ・店舗実績： 2006年度年間予算達成（達成率120% 前年比115%アップ） 2007年度年間予算達成（達成率109% 前年比118%アップ）
2009年1月 ～ 2010年1月	【配属】浦安店 【職位】レディース部門サポートマネージャー（部下20名） 【業務内容】 ・レディース部門のサブマネージャーとして店長の補助業務に従事
2010年2月	【配属】池袋店 【職位】レディース部門マネージャー（部下16名）

～ 現在	【業務内容】 ・店舗マネジメント全般業務に従事 ・店舗実績：2010年度 売り上げ予算2億7千万円に対し3億円達成（達成率111%）
---------	---

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・グローバルブランドでの勤務経験（約13年超）
- ・店舗発注業務で身に着けた、ファッショントレンドを読み取る力
- ・スピードが圧倒的に速いファストファッション企業で培った効果的なVMDノウハウ
- ・人材育成スキル（外国人も含め、多くの社員を育成・輩出）
- ・店舗マネジメント力（部下10名～20名を活用しながら、店舗数字を向上させる術を体得）

●自己PR

私は次の3つの点において、誰にも負けない自信を持っております。これらを最大限に活かして貴社で活躍したいと考えております。

相手の話を聴く力

私は相手の立場に立って物事を考え、まず相手の主訴をきちんと聴くようにしています。これは接客のシーンでも、人材育成シーンでも、日々の店舗マネジメントシーンでも、非常に役立ってきました。コミュニケーションは接客業では基本中の基本ですが、非常に奥が深いため、今後もこの強みに磨きをかけていきたいと思っております。

目標数字必達力

私は目標達成に対しては人一倍こだわりがあり、自身が店舗マネージャーとして関わる際は常に目標完全必達主義を掲げ、現場最前線で陣頭指揮を執りつつ、自身の業務遂行能力も向上することで着実に実績を残して参りました。フランス本社からの性急な指示や要求にも、スタッフとともに最善の方法を考え、実行してきました。売上達成率はもちろんのこと、消化率にも気を遣い、周りが認める成績を残してきたと自負しています。

人材育成ノウハウ

2001年1月に赴任したたまプラーザ店時代には、まだ統一した育成マニュアルもなく、手探り状態でした。当時から私は他店のマネージャーにシフトの作り方や店舗マネジメントの効率化のコツ、フランス本社からのフランス語の指示書の翻訳などを教えておりました。そして、日本人スタッフ、マネージャーはもちろんのこと、中国人を現地マネージャーに育て上げた経験があります。コミュニケーションを密にとり、達成期限を決めて、目標と実績の差を修正していき、あるべき方向にステップアップしていくやり方で、私は多くの人材を育て上げてきました。

●特記事項

ここまで育ててくれた現職に何ら不満はありませんし、今すぐ退職しなければならない理由もありません。またこの先もイゾールはますます勢いを増して、日本を席卷していくことでしょう。この一員として働けるのは至福の喜びですが、しかし一方で、外で自分の力を試してみたいという気持ちが強くなり、今回転職を決意するに至った次第です。

以上