# “模范店长”自荐表

一转眼，2017年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。2017年是我进公司的第六年，也是担任店长的第二年。从当初刚担任店长时的忐忑，紧张，到现在的自信，干练，这两年，我迅速让自己成长了起来。

记得当初我店是一家年亏损8万多的C类门店，处于拆迁安置小区，流动人口少，顾客几乎全是小区居民，因地理位置属城乡结合部，小区居民的经济承受也不好，而且100米范围内四家药房。接店后深感责任重大，在竞争对手虎视眈眈的环境下，在必须尽快扭亏的压力下，我针对门店实际情况制定了相应措施：1.加强门店基础工作，并落实责任人；2.加强专业知识和销售技能的培训，给每个员工制定增长目标，下达销售任务；3.每人每天至少增加1位有效新会员，并安排专人做好重点会员的维护工作；4.丰富门店库存，解决门店缺货严重的现象。

在领导的带领和同事的支持下，我带领我的团队实现了销售.毛利.客流的三增长。2016年门店扭亏为赢：销售同比增长27万，毛利同比增长11万，客流同比增长1千笔。担任店长的第一年就有了这样的好成绩，我总算能舒了一口气，没辜负公司各级领导对我的信任，也没让店上姐妹们失望。2017年我店干劲十足，越战越勇，继续销售.毛利.客流三增长，且增长率名列公司前茅：2017年我店销售148.6万，同比增长42.9万，增长率40.6%。毛利50.1万，同比增长14万，增长率38.8%。客流2.4万笔，同比增长0.6万笔，增长率33.3%。

在门店，我的角色不仅仅是一位管理者，在当好我店大家长的同时，还要起到领头羊的作用。2017年我个人销售56.2万，占我们三人门店的38%。个人毛利18.8万，占门店毛利的38%。个人接待客流0.9万，占门店客流36%。销售.毛利.客流都居门店第一名。在门店8月闭店装修期内，我不放弃任何一个销售机会，利用家人的关系积极拉团购，成功销售太极长子藿香正气液1.8万元，个人8月藿香销售增长率排名全公司第一名......

看到我店的进步及我们团队逐渐强大起来，我信心十足，2018年销售目标向200万奋斗。