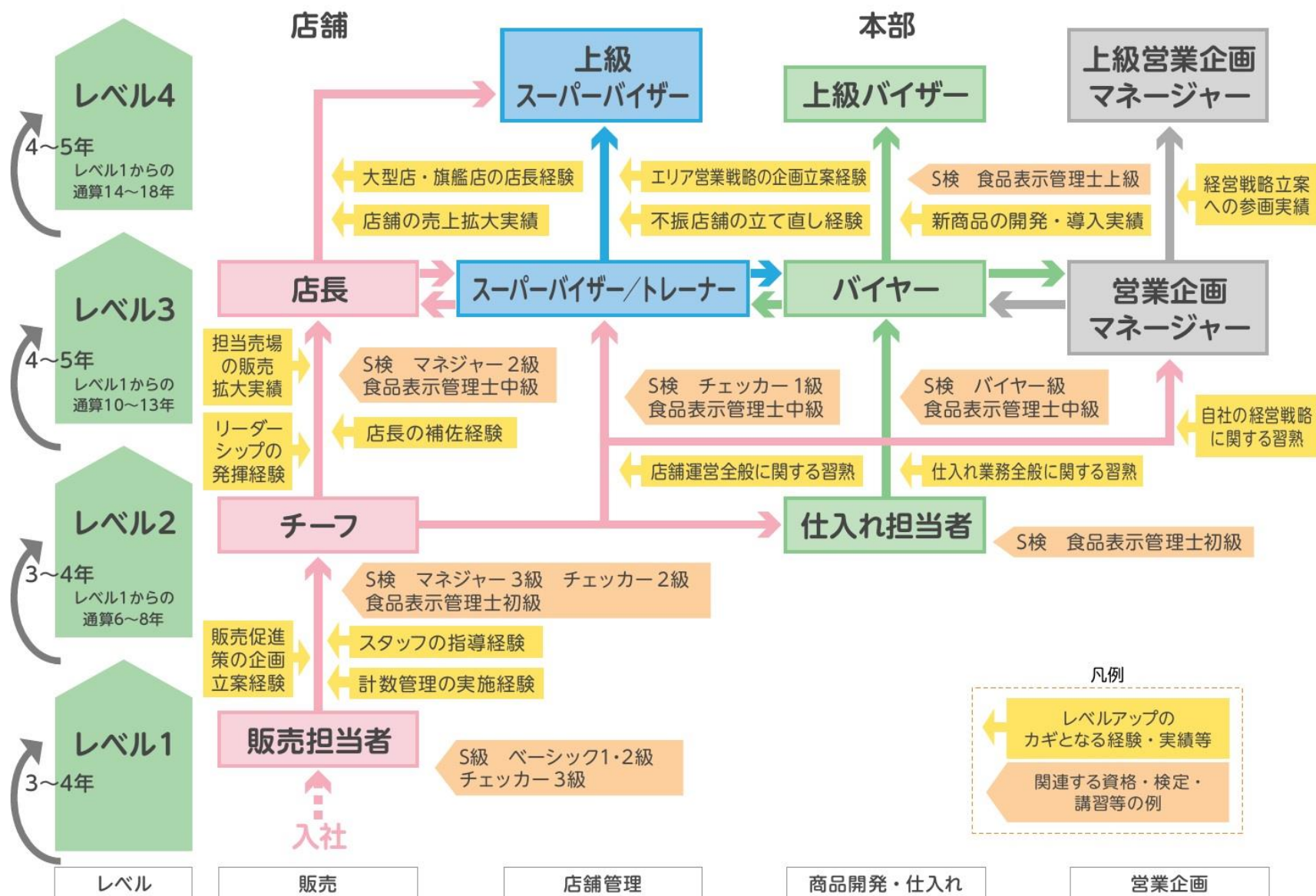


キャリアマップ



(注) レベルの下に付したカッコ内の数字は、そのレベルの習熟に要する経験年数の目安です（入社してからの累積経験年数ではありません）。

レベル区分の目安(スーパーマーケット業)

レベル	店舗	本部		
	販売	店舗管理	商品開発・仕入れ	営業企画
レベル4		●店舗の統括責任者として、お客様の意見やニーズを店舗政策に反映させ、リスク管理を行いながら全社的な店舗管理を推進できる能力水準	●商品開発・仕入れにおける統括責任者として、統合的な判断・意思決定を行い、企業利益を先導・創造できる能力水準	●営業企画における統括責任者として、営業戦略の企画・立案及び実行を推進し、企業利益を先導・創造できる能力水準
レベル3	●店舗責任者として、店舗全体の管理運営業務を的確に遂行し、高いお客様満足と店舗利益を実現できる能力水準	●店舗を統括する立場で、顧客の意見やニーズ等の情報を収集し、担当店舗の運営指導や人材育成等を推進できる能力水準	●上位方針を踏まえ、担当分野の商品開発や商品購買等を推進し、企業利益の創出に貢献できる能力水準	●上位方針を踏まえ、販促策の企画立案や市場調査等を行い、企業利益の創出に貢献できる能力水準
レベル2	●担当売場の中核メンバーとして、スタッフを指導し、売り場環境の改善やお客様ニーズへの的確な対応等を通じて、店舗利益に貢献できる能力水準		●仕入れ担当者として、社内外の関係者と密接に連携・調整を図りながら、日常的な仕入れ業務を独力で推進できる能力水準	
レベル1	●担当売場において、安全・安心をお客様に提供しながら、お客様への接遇や対面販売が適切にできる能力水準			