

茨城県生まれ。専門学校卒業後、美容室ブルーパフェに入社。 1986年

株式会社ウィゴー入社 2008年

WEGO 原宿竹下通り店配属。メンズリーダーとして売場作り、在庫管理、後輩育成などを担当

2009年

株式会社コーエン(ユナイテッドアローズグループ)入社 店長として店舗の販売戦略の策定及び遂行、スタッフの指導育成、店舗運営業務と管理などを

行う。配属されたソラマチ店を全店1位にし表彰を受ける。 その後、最も予算の高いエリアである都心エリアのスーパーバイザーを担当。エリア販売戦略 の策定及び遂行、店長の指導育成、人員管理、店舗運営業務の管理及び監査役、社内教育研修 の企画及び講師役を行う。活躍が認められ、存続危機店舗エリアの担当となり7店舗の売上を

復調させた。 本部の研修・教育担当に着任し、全社員の接客及びマネジメントの講師を担当。 人事採用教育担当に着任し、中途入社者研修の企画及び講師役、新卒者研修の企画及び講師役、 インターン及び会社説明会の企画と実行、SNS活用企画と実行、高卒採用及び自社HPリニュー アルの業務委託選定と窓口、新卒者の指導役を行う。

2020年 B:MING LIFE STORE (BEAMSビームス) 在籍

店長として現場復帰。お客様アンケート獲得数・獲得評価レーベル1位を獲得。

現在 colorful 設立 YouTube 「ぬまチャンネル」運営 URBAN RESEARCH 在籍

講演内容

『現役トップアパレル販売員から学ぶおもてなし接客~言葉のいらない接客~』 『アパレル販売YouTuberから学ぶwithコロナ接客』

コロナ以降、実店舗の販売員はどう在るべきか。お客様ニーズの変化が激しい今。店頭の第一線でお客様と向き合ってきたリアルな実情と、接客ノウハウを講演でお届けいたします。また、3年以上のYouTube発信を通じて、様々な アパレルブランドに勤める現役販売員さんから、トータル1,500通以上のお悩み相談を受けてきました。お客様のお 気持ちだけでなく、実店舗で働くリアルな販売員さんの声を代弁し、これからも求められる販売員を深く知ることが できます。ビジネス書には載らない、今も尚、現役でお客様と向き合っているからこそ生み出せる『令和の接客サー ビス』について学べる講演です。

『売上最大店の店長(orストアマネージャー)が行っている個々の強みを引き出すリーダーシップ』 『トップエリアマネージャーから学ぶ店舗と人材のマネジメント』

週の予算達成。月の予算達成。半年の予算達成。目の前の成果に追われるマネージャー職。そんな中で、次世代のマ ネージャー候補の育成も推し進めなくてはならない。一人で抱え込むには、あまりにも膨大なミッション。成果を生 講演です。

『不調を無くす!成果を持続させるメンタルセルフケアの具体的な実践術』 『成果を生み出すコミュニケーション術〜自ら動き出すメンバーを増やす方法〜』

実績

ルミネ荻窪 2021~2023年度CS向上サポート役 イオンモール / パルコ / 三井不動産商業マネジメント / 三菱地所・ サイモン/東急不動産SCマネジメント/阪急阪神ビルマネジメント / 札幌駅総合開発 / トヨタカローラ / コーエン / 東レ その他多数

■ YouTubeチャンネル

ぬまチャンネル【アパレル接客販売動画マニュアル】 https://youtube.com/channel/UCVmVXS2ZQ4zb9WmjCsP5uzw

■ I am I community

自分らしく働くための、自分らしく生きることを見つ けるための、皆さんとのコミュニティチャンネル。 主に、アパレル販売員を中心に、仕事で悩む方々のお 役立てる情報を発信中!



株式会社シーレイズ Tel: 03-6412-8297 Mail: info@c-rays.co.jp ~あなたの人生に"キッカケ"を。プロフェッショナルの声を届けます~



接客スタッフ向け

- ・アルバイト時代から見ていた沼さんに会えて感動でした。ありがとうございます。自分を大切に思うと同時にスタッフの理解を深め守っていきたいと思いました。接客で悩んだらYouTubeおすすめしていきます!
- ・デジタルとアナログの使い分けに関して、今までデジタルに頼りきりだったので物事に応じて使い分けていこうと思いました。
- ・今回の講義を受けて、自身の気持ちがより前向きになりました!新しいことばかり知れて、すごく良い90分間でした。
- ・体験を通して考え、答えを見つける姿勢に感動しました。
- ・細かな例をあげて説明してくださり、明日から活用できるスキルを学べました。
- ・正しい情報を伝えて商品説明することも大事だが、自身が商品を好きになり想いを伝える大切さを 学んだ。



マネジメント層向け

- ・人に対してあそこまで寄り添える人柄もすごく素敵でもっとファンになりました!自分の店舗のスタッフと向き合う時も参考にできそうです。
- ・とてもモチベーションが上がる講義でした。SVや店長の熱い気持ちをより強く感じる事も出来て、とてもいい機会でした。自分や他人を色に例えて接していく事をより強くイメージして寄り添っていきたいなと感じました。他にも具体的に今から出来る事を教えていただけたので、バックルームの綺麗さや手書きなど取り組んでいきたいと思います。
- ・今までの店長会の中で一番心を動かされました。とても現場の店長の悩みや共感できる点も多く、誰もが失敗を重ねて今の強い心をもって仕事に向き合えているのだなと安心しました。本部の方、全員に講義を見て頂きたかったです。
- ・沼さんの講義で涙を流す店長さんたちも多く、一人じゃないんだなと実感し、みなさんが同じ思いで熱量で日々運営や教育をしていることが分かった貴重な時間だった。
- ・スタッフのマインドセットや育成に悩んでいたので、環境を整えることや一つ一つの行動でも細かなところまでケアをしていかないといけなと学び、店舗でもすぐ実践していきたいと感じました。
- ・時代がどんどん変化していく中で自分たちもそこに合わせた教育をしていかないといけないと改めて思わせられたのと、一人じゃないと思いました。
- ・いつもyoutubeで見ている方だったので動画では分からない苦悩の面なども聞けて改めてみんな頑張ってるんだなと励まされました!またZ世代の育成に関しても今までと全てを変えて捉えるのではなく会社のルールや本人を知る、など基本的なことが大切だなと再認識させて頂きました!!
- ・すべて背負うのではなく周りの人をしっかり頼ることが大切だと改めて考えることができました。
- ・これからの時代で必要となる部下との関わり方、店長としての在り方をより現場に近い沼さんの実体験をもとにわかりやすく講義いただき、状況を思い浮かべながら自身の運営と照らし合わせ受講出来ました。
- ・自身の今までの店長の在り方を改めて考えさせられる時間でした。店長としての部下との関り方、 個性によりそった指導がより大切だと感じました。ありがとうございます。

