

# 職務経歴書

●●●●  
東京都港区赤坂 1-14-5  
090-0000-0000  
[email@email.com](mailto:email@email.com)

## 【要旨】

これまでのマーケティング、セールスの経験の中で、常に顧客重視の姿勢で職務を遂行して参りました。また、戦略立案・実施においては顧客の視点と社内組織作りの両面から考え、実行に移すことに重きを置き遂行しています。売上・利益に直接結び付く結果を残すことができたものと自負しております。

### 【主な経験・能力】

- ・インターネットサービスの営業戦略・企画策定・営業活動・チームマネジメント経験
- ・組織開発、人材開発コンサルティングおよびコンサルティング営業経験
- ・顧客の問題解決を促進するソリューション・セールス力
- ・組織開発・人材開発に関する知識

## 職歴

### 株式会社●●●● 2001年7月～現在

業種:インターネット関連サービス 従業員数:20名 株式:未上場

#### ■ セールスディレクター（2001年7月～現在）

インターネット新規事業のセールスディレクターとして入社・新規市場、顧客の開拓からアカウント・マネジメントまでセールスに関わる全体をプレイングマネージャーとして統括。

特に企業向け新サービスの企画・導入、価格体系の見直し、新規プロモーションの実施等により安定的な売上の確保を実現し、利益に貢献。

また、未経験者の指導育成に注力し一人当たりの売上高を大幅に向上させた。

#### 【主要業務】

- セールス・マーケティング企画立案と実施
- セールス・スタッフの採用
- セールス・チーム・ビルディング
- MBO/目標管理/メンバーの指導・育成
- 新規顧客開拓と既存顧客リテンション
- 各種プロモーション(イベント・セミナー等)の企画と実施・運営
- 新規サービスの立案・実施

### 株式会社●●●● 1997年8月～2001年6月

業種:コンサルティング(組織開発・人材開発・教育研修・人事制度)

従業員数:約350名 株式:未上場

#### ■ セールス・スタッフ（1998年8月～2000年10月）

「人と組織」をドメインに「問題解決を促進するための継続的情報提供と顧客への動機づけ」をミッションとしたコンサルティング・セールスを実施

#### 【主要業務】

- コンサルティング・セールス
- 新規顧客開拓から活動し、クライアントからの課題の聞き出しをベースに、戦略策定コンサルティング、人事制度策定コンサルティング、マネジメント研修などの各種研修など、状況に応じた企画の立案、営業を行う。

- コンサルティング・研修の実施運営とサポート  
具体的なコンサルティングの展開において、担当コンサルタントと連携し、クライアントの営業担当として運営・実施・アカウント・マネジメントを行う。

■ 所長代理（2000年10月～2001年6月）

上記業務に加え、以下のチーム・マネジメント業務が加わる。

【主要業務】

- セールス・チーム・ビルディング
- MBA／目標管理／メンバーの指導、育成
- 5名のチーム運営と営業部全体の運営サポート

【主要担当顧客と受注コンサルティング内容（個人実績）】

日系大手石油元売り（教育制度再構築と研修の実施）／外資系大手 SI 企業（カスタマーサポート部門の活性化とマネージャーの教育）／外資系 TOP ストレージウェアメーカー（技術・カスタマーサポート部門のマネジメント・コンピテンシーの作成と、それに基づくマネージャー教育）／日系大手化学メーカー（ERP 導入のための業務改革）／日系大手建材メーカー（社員満足度・労働環境調査）、他 30 社

【主な実績】

- 2002年1-6月 営業実績 第1位 売上高平均:900万円／月
- チーム独自の営業戦略とプロモーションによりメジャー企業の大型コンサルテーションの受注に成功。成功事例としてその後のマーケティングにも活用される。

---

株式会社●●●● 1994年4月～1997年6月

業種:電気・通信機器メーカー 従業員数:約3000名 株式:東証一部上場

■ 通信事業部資材部第2購買セクション（1993年4月～1997年6月）

通信事業部資材部第2購買セクションに配属

主に新規事業である携帯電話の電気部品の開発購買を担当

【主要業務】

- 部品選定のためのマーケット調査
- 部品選定のための社内調整
- 発注・納期・在庫管理
- コストダウン推進
- 購買戦略策定のための取引状況データ整備
- 購買戦略策定のための取引状況データ整備と購買戦略立案

【プロジェクト】

- 購買業務改善プロジェクト（リーダー）
- ERP 導入プロジェクト
- 特殊部品の個別発注・在庫管理システムの開発・運用（リーダー）

【主な実績】

- 1995年度 担当部品 コストダウン率20%を実現
- 開発型購買により、設計段階から部品の共有化、スペック緩和、発注方式の変更等で年間約1.5億円のコストダウンに成功
- 購買戦略策定のための取引状況で一たベース作成

【学歴・語学】

- 1994年3月 慶應義塾大学 経済学部 卒業
- 英語:ビジネスレベル TOEIC 790点