

# 職務経歴書

住所: 東京都港区赤坂 1-#-#  
電話: 03-3560-8101  
Email: t-yamada@axiom.co.jp

## 【要旨】

7年間のマーケティング、4年間のセールス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。セールス・プロモーションを行うにあたっては、顧客の視点で考え実施してきたことにより、売上に直接影響を与える結果を出すことができました。マーケティング戦略立案、市場分析、及び新規ブランドの市場導入に精通しています。またセールスの経験を通して得た交渉力、自ら公言した事は必ず達成する実行力、更に持ち前の秀でたコミュニケーション能力が最大の強みです。

## 【主な職責／達成項目】

### マーケティング分野における経験職務・業務実績

- マーケティング部門の責任者としてP/L責任を負い、15名の部下をコントロールするなどマネジメント能力と実行力を持つ。(株式会社 X)
- ビジネスプランの策定、中長期マーケティング計画の立案・実施を行うほか、広告、イベントに関わる代理店のコントロールまで行うことが可能。今期は広告媒体選定、代理店の選定において全面的見直しを行い、純利益として130%UPを達成。(株式会社 X)
- 広告、イベント等のプロモーションを一番の得意分野とし、プロモーションの立案から、媒体の選定、運営実施の全ての過程に至るまで自ら実行できるほか、メンバー個々の能力に合わせて仕事を任せ、その実行まで見届けながら育成する。(株式会社 X/Y 株式会社)

### (主な経験職務・職責)

- 売上・利益予測とその達成
- ビジネスプランの策定
- 中長期マーケティング計画の立案
- 市場分析(競合他社分析、ブランドイメージ調査)
- 広告の効果測定(媒体別、ブランド別に行い、代理店のコントロール責任を持つ)
- 生産部門・セールス部門・物流部門・情報システム部門との折衝
- 契約書の作成・管理、契約交渉

### セールス分野における業務実績

- 新卒として入社した会社で営業部門に配属、輸入商品、自社ブランド商品共に販売方法の見直し、改革を自ら率先して行ったことにより、4年目には売上を前年対比 150%にまで改善。この販売方法は現在も同社で継続して用いられている。(Y 株式会社)
- 上記の功績により、入社当時から希望していたマーケティング部への異動を果たし、同時に最年少のアシスタント・マネージャーとして抜擢される。(Y 株式会社)

**(経験職務・職責)**

- ・ 輸入商品及び自社ブランド商品の代理店営業
- ・ 上記商品のセールス・プロモーション担当
- ・ 展示会等イベントにおけるマーケティング部門のサポート
- ・ 販売促進活動の企画立案、実施

**【略歴】**

---

**2000年4月～現在 株式会社 X**

- |                 |                                              |
|-----------------|----------------------------------------------|
| 2002年10月～現在     | マーケティング事業部 マネージャー                            |
| 2000年4月～2002年9月 | マーケティング事業部<br>新型直営店*** オープンプロジェクト グループマネージャー |

**1995年～2000年3月 Y株式会社**

- |                 |                          |
|-----------------|--------------------------|
| 1997年4月～2000年3月 | マーケティング事業部 アシスタント・マネージャー |
| 1993年4月～1997年3月 | セールス事業部 スタッフ             |

**【学歴・語学】**

---

- ・ 1995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