**職務経歴書**

逆編年体式（見本）

202○年○月○日 現在

□□□□

**■職務要約**

株式会社○○○に入社後、エリア営業部（渋谷地区担当）配属、その後大手クライアントを主要顧客とした特別クライアントグループのグループ長で50名のマネジメントを経験。その後、経営戦略グループ事業企画部マネージャーに就任し、経営陣のブレーンとして新規事業企画・推進、合弁会社設立からM&Aまで全社的経営戦略事項に携わる。株式会社◇◇◇へ転職、事業企画部長として業務改革、新規事業推進などの業務に従事。

**■職務経歴**

2019年8月～現在　株式会社◇◇◇　※未上場

【資本金】1億円　【売上高】約10億円　【従業員】50名　【事業内容】人材サービス業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年8月  ～  現在 | 取締役　事業企画部長（部下5名）  事業発案から企画、実行、広告、マーケティングまでの責任者  ◆ビジネス系情報ポータルサイトを〇〇社と共同展開  潜在的キャリア志向者の為の新しい情報提供の場を構築  （売上高 ２億円/年）  ◆〇〇社と大学改革に伴う人材ソリューションメニュー開発  アウトソーシングメニューから実行までを実施 |

2010年4月～2019年7月　株式会社○○○　※東証プライム上場

【資本金】5億円　【売上高】約2,200億円　【従業員】2,100名　【事業内容】サービス業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月  ～  2012年9月 | 首都圏営業部　渋谷グループ　営業担当  ◆顧客開拓、フォロー、サービス提供から入金確認まで  主に消費財メーカーを担当  年間売上は2億4000万円から5億円へ拡大 |
| 2011年10月  ～  2012年2月 | 社内広報担当　兼務  ◆自ら立上げを提案  責任者としてプレスリリース作成、メディア対応、webリリース、  配信を実施 |
| 2012年10月  ～  2015年8月 | 法人営業本部　第２G　グループ長拝命　（部下50名）  ◆プレイングマネージャーとして部下のマネジメントと共に、  顧客トップに対する営業も自ら実施 |
| 2015年9月  ～  2019年7月 | 事業企画部　マネージャー  ◆業務改革関連（プロジェクト責任者）  業務の洗い出しと適切な業務フローの構築、標準化を図り社内への浸透を図る  ◆営業組織体制強化業務（プロジェクト責任者）  営業体制のアセスメント分析から個人へのヒアリング、ABC調査を経て、ソリューション営業部隊体制の構築  ◆M&A関連  下記M&Aに関わるビジネスデューデリジェンスを担当  ・大手系列○○会社のM&A  ・情報ポータルサイト○○ナビのM&A  ・○○社営業譲渡関連業務 |

**資格**

TOEIC 830点

中小企業診断士

**スキル**

Excel、Word、Power Point

**自己PR**

社内外の経営トップをはじめ関係者との折衝および調整が多くあり、客観的な視点と論理的なコミュニケーションを取ること、個人の利益に偏らない全体最適を心掛けてまいりました。営業の現場では営業戦略策定から実践、検証まで自身ならびに組織の売上を最大にできる営業マネジメントを行いました。

また、その経験を活かして全社的な業務改革、体制強化のプロジェクト責任者を担い、上場前後の組織力強化を実現してまいりました。今後も現場成果の増大や組織改革の経験を活かした業務に従事したく思っております。

以上