

職務経歴書

旭 太郎（あさひ たろう）

略歴

パソコン販売から始まり、電子部品商社、メーカーと電気・電子分野で19年間、代理店販売・直販という2つの柱で営業に取り組んできました。営業で最も重視し全力を傾注したの点は、「得意先の育成」と「新規チャネルの開拓」の2点です。特に有力代理店においては、販売店の営業スタッフとの同行販売を通して自社商品に理解を徹底させ、シェア拡大に貢献しました。また、有力顧客を対象にした商品説明会を企画し、定期的を開催するまでに成長させました。新規開拓については、現在5社ほどが大きく成長し売上に寄与しています。

職歴

****株式会社

（電子部品製造販売業 資本金 50 億円 従業員 800 名 東証二部上場）
東京支店 家電営業部 課長（部下 10 名） 2001 年 4 月～現在

****株式会社

（系電子部品専門商社 資本金 2 億円 従業員 250 名）
横浜支店 営業部 係長（部下 3 名） 1990 年 6 月～2000 年 3 月

****株式会社

（パソコン販売業 資本金 1 千万円 従業員 35 名）
営業 1985 年 4 月～1990 年 5 月

学歴

大学経済学部経済学科

1985 年 3 月卒業

免許・資格・特技

・普通自動車免許

1981 年 3 月

その他

生年月日 年 月 日

趣味 スポーツ観戦

健康 良好

家族 妻（扶養家族 1 名）

主たる経験および達成事項

【代理店営業】

営業はチームワークだと思います。少人数の営業所ではありましたが、部下には「少数精鋭」たらんことを求め、大きな目標に挑戦してきました。

仕事への取り組み姿勢は、「率先垂範」を基本とし、「自ら骨身を惜しまず汗をかく」ことを心がけてきました。

- ・担当販売店の中で特に売上の核となる有力店については常に売上前年度比 120%を目指し、部下を鼓舞した。
- ・有力販売店への展示会、技術講習会を四半期ごと継続的に実施し、販売店営業員の自社商品理解度を高め売上拡大に結びつけた。
- ・販売店との密なる情報交換の場として「ミーティング」を定例開催し、販売店の要望を先取りすることによって販売政策を効果的に立案・遂行した。

【直販営業】

部下 10 名を率いる営業課長として仕事を進めるとともに、高額の上目標の設定・継続受注品の獲得等を骨子とした販売戦略を立案。

- ・販売戦略を立案し、Plan Do Check Action の管理サイクルで部下を統率しながら、約 3 年間で売上高を 2 倍にすることができました。

【新規開拓】

営業が会社に貢献できる方法は 2 つあると思います。ひとつは、既存の得意先を育成しながら自社の売上を増やしていく営業方法で、もうひとつが「新規開拓」です。新規開拓には人脈と、いつでも相手企業のトップと商談できる度胸が必要です。

- ・全社新規受注獲得コンテスト（半期毎）において、3 位の成績をあげた。
- ・S 社の新規大口受注を獲得することで社長賞受賞。
- ・販売店の手薄地区を重点的に新規開拓した。

セールスポイント

- ・自分で考えて判断し、問題意識を持って率先垂範して行動します。
- ・人一倍粘り強く仕事に取り組み、信頼を獲得します。
- ・性格は明るく、どんな局面でもユーモアをもって接し、組織を活性化させる自信があります。
- ・一律のマネジメントではなく、部下の性格に応じて対応しておりました。叱咤激励して伸びるタイプ、誉めて伸びるタイプを見分け、仕事の進め方など常に相談に乗りながら一緒に頑張る姿勢を保ちました。結果的に、高い目標に向かって全員で頑張れるチームになりました。