**職　務　経　歴　書**

**2019年7月現在**

**Puff**

**【職務概要】**

**新卒で株式会社Xコーポレーションに入社。初期配属先の第二営業部では、既存顧客に対する営業業務を行いました。４年目からマーケティング本部に配属となり、営業ツール導入による新規販路拡大に携わりました。**

**【得意分野/スキル】**

1. **目標達成能力**

**定量的な目標に対し、常に戦略を考え、行動することができます。この能力は、学生時代のバスケ部でのリーダー経験に基づいています。現職でも、常に目標を達成するためにあらゆる手段を使い、達成しています。**

 **(2)リーダーシップ**

**目標を達成するために、周囲の人の協力を得ながら物事を前に勧めていくことができます。現職では、海外大型受注にトラブルがあった際に、現地法人と協力関係を気付きながら解決することができました。**

 **⑶　IT活用能力**

**ITを活用して業務を遂行する能力があります。また、新しい技術やツールに対しても速やかに知識を吸収し、結果に繋げられます。現職では、SalesforceやMarketoといったITツールを用いながら、新規販路の拡大に貢献しました。**

**【職務経歴】**

**2014年4月～現在　マーケティング本部**

**■営業ツール導入による販路拡大**

**・Sales force立ち上げ**

**・Marketo 立ち上げ**

**・新規販路に対するマーケティング施策の立案**

**2011年4月～2014年3月　第二営業部**

**■既存顧客に対する営業活動**

**・展示会の運営**

**・新規製品の販促**

**・自社サイトの改善**

**■海外販社の受注管理**

**・受注システムの改善**

**・売上報告会議の運営**

**■その他業務**

**・売掛債権の回収**

**【職務経歴詳細】**

**2011年4月～現在　株式会社Xコーポレーション**

**2018年12月～2019年1月　新規販路に対するマーケティング施策の立案**

**【概要】**

**新規販路に対してマーケティング施策を立案し、採用されました。**

**【背景】**

**欧州市場の売り上げの落ち込みが課題となっていました。本市場は、事業部の売上の4割を占めており、早期の対策が必要となっていました。**

**【目標と課題】**

**これに対し、目標を売上の20％向上(3四半期ベース)を掲げ、達成しました。目標を達成する中では、2つの課題がありました。1つ目は、本製品に付属している消耗品について、互換製品が流通し、売価が低迷したことです。2つ目は、現地販社による売上債権の未回収です。**

**【取り組み】**

**1つ目の課題に対し、法的措置で解決をしました。具体的には、法務部と互換製品利用に対するポリシーを設定し、互換製品を利用した場合は、以降の無償サービスの提供は行わない旨の告知を顧客に行いました。**

**2つ目の課題に対し、売上債権回収の強化施策を行いました。具体的には、ユニットごとに回収目標を設定し、定期報告と改善案の提出を指示しました。**

**【成果】**

**結果、売上が23％向上し、目標を達成できました。**