

## 職務経歴書

氏名 中川 潤

## ●職務要約

早稲田大学政治経済学部卒業後、約24年半の間、東京電力株式会社に勤務し、主に料金や設備、営業といったお客様と接する第一線の業務に従事して参りました。これに加えて、調査分析業務や財団法人における国際会議の運営業務にも従事し、英語による海外との交渉・調整にも尽力しました。

## ●職務詳細

平成元年4月～平成24年12月 東京電力株式会社

事業内容：電力供給業 資本金：9,009億円 従業員数：898,831人 東証一部上場

在籍期間	所属・業務概要
平成元年4月～平成4年10月	東京西支店 杉並支社：料金徴収やお客様の相談業務に従事
平成4年11月～平成8年1月	燃料部 燃料計画課：化石燃料の価格変動についての分析予測業務に従事
平成8年2月～平成12年6月	銀座支店 営業部：各種イベント手配・運営など広報活動に従事
平成12年7月～平成14年6月	東京西支店 杉並支社：特殊事案に対応する営業に従事
平成14年7月～平成17年6月	(財)日本国際問題研究所 太平洋経済協力会議 (PECC) 日本委員会： 産官学連携の国内・海外会議の運営や事前調整などの業務に従事
平成17年7月～平成24年12月	多摩支店八王子支社：料金徴収から工事手配、支社の管理業務などに従事

## ●貴社で活かせるスキル・経験

- ・ソリューション営業の経験：テレアポ等の新規開拓に始まり、顧客ニーズの聞き出し、調査、企画・提案書作成、競合との比較など、問題解決営業の一通りの流れを熟知しております。
- ・データベースマーケティング：既存の経験や勘に基づく営業活動ではなく、データベースによる徹底した顧客管理体制とマーケティングを自ら発案し社内導入を実現しました（2007年10月）。通常一人前のSIerになるためには5年はかかると言われていましたが、これを約3年に短縮することに成功しました。
- ・幅広い営業担当業界：中小・大企業、内資・外資を問わず、人材派遣業・ゼネコン・IT・アパレル・メーカー・出版業界等のシステム営業を担当したことで、各業界の動向や特性などを充分把握しています。

## ●自己PR

## ①目標必達に対する強い執着心、情熱

目標数字に対しては人一倍こだわりがあり、常に自分自身に目標完全必達主義を掲げ、何事からも逃げない姿勢と強い責任感を武器に、課されたノルマは毎年100%超を達成、新人賞やMVPを3年連続受賞するなど、他の追随を許さない数々の好成績を残して参りました。

## ②ビジネスプロデュース力

現職では、ITという変化の激しい業界ですので、目標達成のためにスピードを意識して、必要な各セクションや協力会社等と交渉・調整し協力体制を構築することで円滑に営業活動を推進してきました。そのため、今は営業本部全体の営業推進次長という大局的な見地から、プロジェクトの企画立案、目標設定、具体的な行動計画策定や適正な人員配置等を実行しています。

以上