

職務経歴書

氏名 石井 博光

●職務要約

システムの整備から、事業所立ち上げ、ファシリティマネジメントまで、総務部門を中心にキャリアを積んで参りました。現職のシステムLSIの設計会社では約12年を経験しており、業界経験は豊富です。本業界は国内では苦戦が続いておりますが、バックオフィスとフロントラインの力を相乗的に活用することで、総合力は確実に増し、まだまだ開拓の余地が残されていると考えています。

●職務詳細

平成12年8月～現在 エルエスアイ設計株式会社

事業内容：システムLSIの設計 資本金：100億円 売上高：200億円 従業員数：1,200名 非上場

期間	業務内容
平成12年8月 ～ 平成15年9月	<p>【配属】人事総務部 総務課 【職位】係長</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総務庶務系業務全般及び安全衛生関連業務に従事 ・入社後、埼玉事業所立ち上げのための実務担当者としてファシリティ整備から転籍社員の受け入れ準備を行う <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成14年9月には埼玉総務係統括係長に昇進し、埼玉事業所の立ち上げ及び約100名の転籍を成功させた
平成15年10月 ～ 平成18年7月	<p>【配属】埼玉支社 人事総務課 【職位】課長代理</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総務庶務系業務全般及び安全衛生関連業務に従事 ・統括リーダーとして部下10名のマネジメントを担当 ・新卒採用・経験者採用・勤務管理・社員代表対応・派遣社員窓口責任者（30名）を担当
平成18年8月 ～ 平成21年1月	<p>【配属】栃木支社 総務課 【職位】課長代理</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総務庶務系業務全般及び安全衛生関連業務に従事 ・統括課長代理を拝命。宇都宮事業所の総務業務全般を管理
平成21年2月 ～ 現在	<p>【配属】本社総務課 総務・ファシリティ担当 【職位】課長</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総務庶務系業務全般と、安全衛生関連業務に従事 <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業本部移転プロジェクト（90人300坪）のプロジェクトリーダーを拝命。プロジェクトチームを編成（10名）して、移転候補地探しから契約交渉、フロアプランニング等を計画どおり完遂 ・首都圏エリアの総務責任者を兼任 <p>【転職志望理由】総務という立場上、当社のたくさんの営業社員と接しておりますが、みんな非常に生き生きとしており、営業職に大変やりがいを感じております。私自身もTAT、チップサイズ、コストなどといった複雑に絡み合う条件を考慮しながら、顧客のニーズを具現化するような最適なソリューションの提案営業をやってみたいと思い、転職を決意しました。</p>

平成8年4月～平成12年8月 株式会社テレマシステム

事業内容：コールセンター運営 資本金：3億円 売上高：20億円 従業員数：300名 非上場

期間	業務内容
平成8年4月 ～ 平成12年8月	【配属】 テレマ基盤開発部 設備管理課 【職位】 社員 【業務内容】 ・自動車メーカー系金融会社のコールセンターの運営業務に従事 ・コールセンターシステムの整備 ・社内ネットワークシステムの更改 ・コールセンタースタッフ用のパソコン、電話、机の用意 【主な実績や身につけたスキル等】 ・東京から大阪へ100人規模における移転プロジェクトの中で設備業務を担当 (予算内で計画どおり完了させた) 【退職理由】 移転プロジェクトが落ち着き、その後はルーティンワーク業務しかなかったために、次を探すため退職を決意。

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・システムLSI の設計業界の経験 (12年)
- ・システムLSI の製品知識、受注から開発、納品といった一連の業務フローの造詣
- ・業者や社員等のやり取りで培った交渉力・調整力
- ・プロジェクトマネジメント力 (メンバー管理、進捗管理、チーム内コミュニケーション)
- ・プレゼン書類作成能力 (Power Point 活用)

●自己PR

私は主に、バックオフィスのスタッフとしてのキャリアを積んで参りました。ラインが確実に成果を出すためには、スタッフの強力なバックアップ体制が必要となることを、私は経験上体得しております。ラインの力を最大限に発揮できるように、我々スタッフは何をしなければいけないかを常に考えて行動してきました。これは机上の論理では通じない部分があり、答えは現場にあるということを重々理解しております。フットワーク軽く現場に足を向け、現地の意見や考えを取り入れ、全体を調整・マネジメントし、確実に使命を全うしてきた経験・スキルは、私の最大の強みです。

今回、私はバックオフィスではなくフロントラインで活躍したく、転職を決意しました。提案営業は未経験ですが、私ならばバックオフィスのサポートをうまく引き出しつつ、今まで培ってきた業界経験や製品知識、総務の現場第一線で培った交渉力・調整力を活かして、必ず営業成績を残すようにしていきます。

以上