

2012年9月1日現在

職務経歴書

氏名 橋本 哲也

●職務要約

大学卒業後、通信システムサービス株式会社にてオンラインシステムの監視業務に従事。その後、株式会社キュービークルに転職、法人向け携帯電話の営業にて好成績を上げ店長に昇格し、20名もの部下のマネジメントを経験。その後、ITベンチャー企業であるモバイル株式会社に転職し、営業実績を倍増させたこともあり、営業課長に昇格するまでに至りました。長年の管理職経験から営業マネジメント力には最も自信があります。

●職務詳細

2006年4月～現在 株式会社モバイル

事業内容：デジタルコンテンツの企画・開発・運営 資本金：3,000万円 従業員数：29名 非上場

期間	業務内容
2006年4月～ 現在	<p>【配属】本社 【職位】正社員（最終職位：営業課長）</p> <p>【業務内容】各種コンテンツの拡販、並びに事業部マネジメントに従事</p> <ul style="list-style-type: none">・モバイルコンテンツの販売、並びに新規チャネル開拓・営業課の事業計画策定、予実績管理、売上管理・営業社員10名の指導・育成・事業部門売却交渉サポート <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none">・入社から4年で年間売上2億2,000万円から4億5,000万円へと倍増を記録・営業課の責任者として必要な強い責任感と胆力を養うことができた <p>【転職志望理由】モバイルコンテンツ部門の採算性が急激に悪化したため、事業撤退を余儀なくされ、その責任をとるために退職を決意。</p>

2000年8月～2006年3月 株式会社キュービークル

事業内容：携帯電話の販売 資本金：5,000万円 従業員数：150名 非上場

期間	業務内容
2000年8月～ 2003年3月	<p>【配属】本社 第一営業部 新宿支店 【職位】正社員（最終職位：チームリーダー）</p> <p>【業務概要】中小企業向け通信機器、事務機器の営業に従事</p> <p>【主な取扱商品】携帯電話・ビジネス電話機・複写機・パソコン</p> <p>【営業スタイル】新規開拓100%</p> <p>【担当地域】新宿区とその周辺地域</p> <p>【取引顧客】従業員100名未満の中小企業</p> <p>【その他の業務】メンバー4名の指導・育成、チームの営業管理等にも従事</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none">・2001年3月、チーム11か月連続予算を達成・販売台数、粗利達成率において個人、チームともに部内で1位の実績（2002年度）
2003年4月～ 2006年3月	<p>【配属】本社 第一営業部 渋谷支店 【職位】店長（部下5名）</p> <p>【業務内容】営業マネジメント業務に従事</p> <ul style="list-style-type: none">・渋谷支店の店舗マネジメント、売上管理・部下5名への指導・育成、同行営業 <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none">・店長就任後の3年目に台数、粗利ランキングとも全社内で1位を達成（2005年度）

【転職理由】現職よりヘッドハンティングを受けたため、転職を決意。

1996年4月～2000年8月 通信システムサービス株式会社

事業内容：通信システムの保守・運用 資本金：1億円 従業員数：400名 非上場

期間	業務内容
1996年4月～ 2000年8月	【配属】通信サポート本部 【職位】正社員（最終職位：主任） 【業務内容】 ・オンラインシステムの運行監視業務 ・トラブル発生時の原因解析、関連部署連絡、復旧作業指示、報告書作成 【主な実績や身につけたスキル等】 ・3交代制で変則的な勤務形態の中、勤務態度の良さや業務の正確さ・迅速さ、柔軟な対応力が評価され、入社して3年目に主任に昇格を果たした 【退職理由】受動的な業務ではなく主体的な営業職に就いてみたいと考え、転職を決意。

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・現場第一線での営業マネジメント経験（約11年）
- ・携帯電話の新規開拓営業で身につけた、決定権者の見極め力、並びに商談クロージング力
- ・人材育成経験（約12年6ヶ月）
- ・IT業界での豊富な営業経験、深い造詣
- ・提案書・企画書作成スキル（PowerPoint活用）

●自己PR

私は自身が営業する場合も営業マネジメントを行う場合も成果が全てだと考えております。現職で営業課長を経験していることもあり、管理職として会社全体を見渡すようにしていましたが、今回現職で事業撤退に直面し、やはり成果を出し続けないと、事業会社は成り立たないと改めて認識させられました。

前職では小規模ながらも管理職ポストを任せられマネジメント力を磨いてきましたが、現職の課長クラスに就いてからは、既存事業再興のための企画・立案や撤退戦略実行といった事業部長クラスに近い重い任務もこなすことで、一層高度なマネジメント力を養うことができたと思っております。

最後に性格的な強みですが、元々楽観的であり非常に精神的にもタフで、事業撤退といった重圧のかかるシーンでも普段どおりの力を発揮することができます。

これらの営業力とマネジメント力の両方を活かすことで、貴社の中核を担う人材になりたいと思い、貴社に応募させていただきました。

以上