

社員ファイル

ヘルプ & チュートリアル



斉藤 隆宏 ▾

プロフィール ▾

VP, Sales

アクションを実行 ▾

個人情報

編集

その他の情報

基本情報の参照と更新を行ってください

ユーザー名 cgrant

姓 斉藤

名 隆宏

肩書 VP, Sales

勤務先電話番号 (+81) 04 9665-3421

Email cgrant@ACECompany.com

タイムゾーン JST

グレード 5

マネージャー 富田 朝雄.

部署 Sales (SALES)

事業所 San Mateo (US\_SFO)

事業部 インダストリー営業部 (IND)

ジョブコード Vice President, Sales (VP-SALES) 営業本部長

生年月日 1975/07/18

入社日 2001/01/01

コンピテンシーポートレット

コンピテンシー	評価	評価期待値	ギャップ	学習の検索
コミュニケーション	3	4.2	-1.2	
リーダーシップ	2.5	N/A	N/A	
顧客への集中	3	4.2	-1.2	
人材開発	3.5	N/A	N/A	
誠実さ／倫理	3	N/A	N/A	

人財情報 - 取扱い注意

上司のみ参照可能

View and update Talent Information here. This information will be used in Talent Review and Succession Management. To find more information, click [here](#).

退職理由 自己都合退職

着任直後 いいえ

人事関連文書

文書名

★ 添付文書

クリックまたはフォーカス

添付ファイルのアップロード

保存

キャンセル

社内異動歴

開始日	終了日	肩書	部署	海外
2014/04/01		営業本部長	営業部	いいえ
2009/04/01	2014/03/31	タイ営業所長	営業部	はい
2005/04/01	2009/03/31	営業課長	営業部	いいえ
1999/04/01	2005/03/31	営業	営業部	いいえ

これまでのキャリア

実務	経験年数	コメント
インサイドセールス	3	SAP
M&A	1	test
戦略製品ディレクター	5	XYZシリーズの開発リーダー
プロジェクト管理	3	CRMシステムの導入プロジェクト管理

リーダー経験

領域	経験年数	管理人数	管理額 (M)	コメント
機能横断型タスクフォースまたはプロジェクトのリーダーシップ	4	25	900000	長期大規模プロジェクトのマネジメント
重要な対外関係の開発および維持	4	3	900000	

職歴

開始日	終了日	会社名	事業区分	肩書
-----	-----	-----	------	----

学歴

開始日	終了日	学校	専攻	学位
2000/08/01	2002/05/15	〇〇ビジネススクール	勤務先	修士
1991/09/01	1995/05/15	〇〇大学	数学	学士

キャリア目標/希望職務

What are your career goals? What do you want to do at this company? Are there any positions you wish to hold in the future? Please enter them below. To see your Strengths / Weaknesses please go to your [Career Worksheet](#).

肩書	レベル	職務	時間枠	コメント
CEO	ELT (エグゼクティブリーダーシップチーム)	選択なし	3 ~ 5 年で準備完了	
Vice President of Enterprise Sales	ディレクター	インサイドセールス	3 ~ 5 年で準備完了	
Senior VP of Account Management	バイスプレジデント	販売マネージャー	1 ~ 2 年で準備完了	

転勤希望

転勤の可否	希望勤務地	海外
はい	Boston	選択なし

社内プロジェクト経験

開始日	終了日	任務/プロジェクト	説明
2005/06/01	2005/12/30	大規模金融システム導入	プロジェクトマネージャーとして、金融関連業務の知識を活かし、チームをリードした。

キャリア開発目的ポートレット

キャリア開発目標

目標	成功基準	コンピテンシー	開始日	期限	進捗
顧客のエグゼクティブに対するコミュニケーションスキルを高める	経営会議内でのプレゼンテーションにおける印象を改善する。	コミュニケーション	2014/06/04	2015/03/31	予定

社外セミナー受講歴

コース名	施設名	タイプ	期間	修了日	海外研修
Sales Demonstrations	College of San Mateo	Classroom	1 日から 1 週間の間	2006/03/03	はい
Executive Selling	Linda.com	Online Course	1 カ月から 6 カ月の間	2004/05/02	いいえ
Advanced Presentation Skills	Internal training	Classroom	1 日から 1 週間の間	2008/08/20	はい

免許/資格

資格/認定	説明	機関	発効日	有効期限
Sales Certification #1	Primary Sales Training Certificate	College of San Mateo	2004/03/01	2010/12/08

外国語スキル

言語	言語バリエーション	会話能力段階	読解力	筆記力
中国人	Mandarin	初級	初級	初級
ドイツ語	German	中級	中級	中級
英語	USA	流暢	流暢	流暢

TOEIC

7/6/2016

SuccessFactors: 社員ファイル

受講年

スコア

2014

955

所属団体/社外貢献

組織

ポジション/役割

開始日

終了日

IT Professionals Organization

2000/11/01

2010/11/01

受賞/表彰歴

表彰/受賞

説明

機関

発行日

Sales Success

Exceeding Sales Quota 2003

Sales Success

Exceeding Sales Quota 2002

Sales Success

Exceeding Sales Quota 2001

コミュニティ/ボランティア活動

開始日

終了日

地域/ボランティア組織名

役割

1996/02/18

Marketing Association of America

Member

コンピテンシ評価

コンピテンシー

評価

評価期待値

ギャップ

学習の検索

コミュニケーション

3

4.2

-1.2

顧客への集中

3

4.2

-1.2

誠実さ／倫理

3

N/A

N/A

リーダーシップ

2.5

N/A

N/A

人材開発

3.5

N/A

N/A

スキルのプロファイル

スキル

社員

マネージャー

分布想定

接客販売

顧客計画

販売管理

コーチング

販売計画

カスタマーリレーションシップマネージメント

交渉

これらのスキルを持つ社員を検索