

職 務 経 歴 書

2015 年 10 月 31 日現在

氏名 岡田 しおり

■職務要約

アジア業務部に配属、タイ市場の輸送関連商品のマーケティング、出荷管理を行なうと同時に、アジアの小規模市場における販売も担当。2 年目には、OJT として新入社員の指導にあたる。業務内容も単一領域のみに留まらず、国内メーカーと共同でベトナム市場での□□事業立ち上げも経験。3 年目はさらに会社組織の変更に伴って担当エリアを拡大し、アジア市場とあわせて一部中東市場を担当。

■職務経歴

1999 年 04 月～2015 年 10 月 株式会社いろは	
事業内容： 精密機器販売 売上高： 3798 億円 従業員数： 9,500 人 上場： 東証一部上場	正社員 として勤務
1999 年 04 月 ～ 2015 年 10 月	<p>アジア業務部 / 営業担当</p> <p>【タイ市場におけるマーケティングと出荷管理】 日次／月次の自社・競合他社の販売実績データを基に、月毎の販売実績と施策の評価を実施。主に競合他社の販売数、施策の調査を担当。また、その販売実績や今後の販売計画を基に生産、出荷台数の調整を実施。</p> <p>【アジア市場における事業立ち上げ】 日本国内の大手メーカーと連携し、日本国内で〇〇の架装物を装着するビジネスを立ち上げました。通常、〇〇市場に〇〇を輸出する場合、荷台等の架装物は価格・輸送費・関税等の観点から〇〇で架装するのが常識となっておりますが、国内メーカーの協力で架装物のコストを削減。関税も調査の結果、免税となることが判明。その後、支払条件、輸送手段等、調整しビジネスの立ち上げに成功しました。</p> <p>【アジア領域におけるオーダー受注から債権回収】 顧客とのメール／電話からの受注、生産手配、出荷アレンジ、債権回収等の一連の業務を担当。〇〇市場と異なり、直接ディーラーや顧客との対話が可能なため、独自の商品の展開・価格設定を新たに手がけることができました。必要に応じて海外出張も各市場約半年に 1 回のペースで実施し、受注増を実現しました。</p> <p>【新規市場開拓/停滞市場再活性化】 〇領域の比較的小規模な市場を担当する中で、未参入の市場やディーラーを指名しているにも関わらず販売活動がほとんど行われていない市場が存在することを発見。新規ディーラーを積極的に開拓し、新規オーダーの受注を促進。自ら提案したビジネスでもあり、ほとんど全ての交渉、業務フローを自分自身で確立しました。</p> <p>【現地工場の移動に伴う、コンポーネント出荷撤退作業】 〇にある工場の移転に伴い、日本から出荷していたコンポーネント出荷の撤退業務を担当。約×年間にわたって生産をしてきた工場であり、各コンポーネントでの在庫管理が出来ていなかったため、各コンポーネントにおいて在庫を再整備しました。生産終了が近づくに従って余剰在庫数を削減したため、欠品を出さないように物流リードの見直しと生産スケジュールの調整を平行して進めました。</p>

■資格

2010 年 09 月 TOEIC(R)テスト 750 点

■使用可能ソフト

Word 社内向け文書の作成、顧客向けのお礼状の作成に使用
(表の挿入、ワードアート・オートシェイプの挿入、段組、差込印刷)

Excel 社内向け資料の作成に使用
(オートフィルタ、グラフの作成、ピボットテーブル、V-Lookup を使用)

PowerPoint 顧客向けのプレゼン資料、社内向け資料の作成に使用
(既存資料修正、新規資料作成、アニメーション設定、レイアウト図の作成)

■自己PR

短期間で多岐にわたるビジネスを担当してきており、新しい仕事に取り組む際の順応能力には自負があります。また、その経験の中で、常に現状に満足せず「何を、どのように改善できるか」ということを念頭に置きながら仕事に取り組む姿勢が身に付いたものと考えております。ルーティン業務においても何らかの新しい知識や経験、人との出会いという財産があり、それを蓄積し続けることが自身の成長につながるものと考えております。

加えて、約×年の経験の中で、マーケティング手法、貿易知識、市場開拓／再整備のノウハウを蓄積して参りました。アジアという巨大市場を担当する傍ら、タイのような市場も担当したことで、市場規模に応じた柔軟な対応、販売施策を立てる事を学ぶことができました。貿易知識に関しては、数多くの顧客（商社、現地ディーラー等）との取引を行う中で、それぞれに最適な商流を提案することを学びました。

これら経験を活かし、貴社でも即戦力として事業に貢献して参る所存です。

以上