

# 職務経歴書

2016 年 9 月 24 日現在  
氏名：ヘティヒ マティアス  
Matthias Hettich

## ■職務経歴

### 勤務先：Krannich Solar 株式会社（正社員）（2016 年 1 月～現在に至る）

◎事業内容：太陽光発電設備卸売 ◎資本金：1,000 万円  
◎従業員数：10 名 ◎売上高（2015 年度）：17 億 432 万円  
◎取扱商品：太陽発電モジュール・インバーター・他太陽発電系設備  
◎主な取引先：全国太陽光発電建設業界

営業開発部長として勤務。主な勤務内容は販売推進や商品企画・開発です。

現在において、事業内容は中心して、住宅用小型事業を立ち上げております。住宅用事業開発と導入に多く従事しております。住宅用事業なり業務過程を期待しており 20 倍の受注件数程度に合わせるのにはチャレンジになっております。

### 勤務先：トロイカ株式会社（正社員）（2012 年 1 月～2015 年 11 月）

◎事業内容：雑貨輸入・販売 ◎資本金：1,000 万円  
◎従業員数：7 名 ◎売上高（2013 年度）：2 億 4,678 万円  
◎取扱商品：雑貨（キーホルダー、名刺入れ等）、文房具、バッグ、コーポレート用ノベルティー商品  
◎主な取引先：全国の卸売企業、全国の小売企業、全国ノベルティー関連企業

オペレーションズ マネージャーとして勤務。

- ・従業員正社員 7 人の会社の運営
- ・営業戦略推進
- ・新ブランド導入
- ・国内業者と海外サプライヤーとの商談
- ・輸入・仕入監督
- ・財務管理
- ・人事管理
- ・IT環境管理
- ・展示会等のイベントを実施

全て日本語環境で、トロイカ株式会社や直営店舗を運営する BONSTILO 株式会社を含めて運営、ドイツ在住の代表取締役へ報告や連絡。

### 勤務先：Dalkia Energie Service GmbH（正社員）（2007 年 10 月～2009 年 3 月）

◎事業内容： エネルギー事業（法人や一般家庭向け）  
再生可能エネルギー関連事業（バイオメタン製造）  
◎資本金： 81 億ユーロ（グローバル合計、2009 年時点）

部署名： エネルギー売買部

電力ポートフォリオ マネージャーとして B2B・B2C や取引所にて電力販売や調達を致しました。

- ・ガスと電力の契約集中入札購買
- ・電力を販売・送電
- ・PPS、電力供給事業をゼロから立上げ
- ・電力売買リスクマネジメントガイドブックを作成

新しいエネルギー集中調達部門にて電力に対してゼロから全ての必要なプロセスを開発・導入。

電力販売に関しては、以前電力はエネルギー関連法の固定価格にて販売されていましたが、エネルギー市場価格が高騰したために、完全自由化されているマーケットにて販売して、消費者までの供給に必要な業務プロセス開発と導入しました。

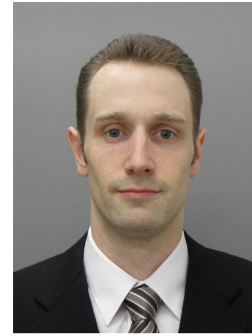
一方、電力調達に関しては、以前はエリアごとに購買されていましたが、全消費されている電力を集中して自給しました。

他には入札参加し、新電力発電所プロジェクト開発に参加しました。

## Matthias Hettich

Date of birth: April 15<sup>th</sup> 1980

VIA141-1302  
2-23-14 Meieki,  
Nishi-ku, Nagoya-shi, Aichi-ken  
matthias\_hettich@gmx.de  
+81 (0) 80 - 1152 - 8531



### WORK EXPERIENCE

---

- 01/2016 – present **Krannich Solar KK** **Nagoya, Japan**  
*Business Development Manager. Responsible for the positive further development of the Japan branch of a global wholesaler of technical products related to electric power generation out of photovoltaic. Main activities are sales promotion and the further development of the product portfolio.*
- In addition to the distribution of large scale projects I am currently focusing on the development and implementation of a new sales channel to small-scale photovoltaic projects targeting the residential market.
- 01/2012 – 11/2015 **Troika KK** **Tokyo, Japan**  
*Operations Manager. Managing a team of 7 Japanese full time employees with an importer and distributor of brands for well-designed goods to the Japanese retail and promotional market.*
- Mainly sales coaching, purchase, import, financial accounting, personal management, management of the IT-environment, organization of trade fairs.
- Active sales coaching resulting in the development of new turnover in new sales channels as well as the reactivating of former sleeping customers.
  - Successful implementation of new brands / suppliers to the Japan market.
  - Negotiated significant cost reductions in logistics with one of the biggest cost causing service providers.
  - Changed from physical servers to a cloud based solution. This effected in an increase of the system stability and reduction of operating efforts & costs.
- 10/2007 - 03/2009 **Dalkia Energie Service GmbH** **Neu-Isenburg, Germany**  
*Portfolio manager electric power. Main duties included procurement, sales, electric power trading as well as the development and implementation of all related processes needed for the new centralized energy trading department.*
- Start of the centralized procurement (bundling of purchasing volumes, call for tenders, contract negotiations) and self-supply of electric power and gas for all points of consumption of the Dalkia group in Germany.
  - Raising profits by selling electric power produced out of renewable energy to new marketplaces (European Energy Exchange, B2B & B2C).
  - Development & implementation of all necessary processes; (Before, electric power was purchased by conventional contracts with the local public services companies and sold by the renewable energy law only.)
  - Participation in the evaluation of renewable energy investment projects.
  - Electric power cost and contract controlling, budgeting and forecasts, power plant operation scheduling, balancing group management.

## EDUCATION

---

- 04/2009 - 12/2010 **Tokyo School of Japanese Language** **Tokyo, Japan**  
Fulltime studies of Japanese Language, supported by a scholarship of the DAAD (German Academic Exchange Service)
- 03/2003 - 10/2007 **University of Applied Sciences Mannheim** **Mannheim, Germany**  
Achieved a degree in Industrial Engineering & Management with the emphasis in Power Economics and Controlling  
Graduation with 1.8 (GPA equivalent of 3.2)
- Diploma thesis with the corporation Dalkia Energie Service GmbH in Neu-Isenburg, Germany; Topic: “Technical possibilities and those investment appraisals to supply frequency control power with biogas plants”  
Evaluated with 1.3 (GPA equivalent of 3.7)
- Internship abroad with the automotive supplier Bosch Corporation in Namegawamachi, Japan; main activities were in a project for product outsourcing and a profitability analysis by products and customers
- Technical Internship with the automotive supplier Visteon Deutschland GmbH in Berlin, Germany. Main duties were in the subject of metal machining, quality assurance and computer-aided design.
- Exchange semester abroad at the Waterford Institute of Technology in Ireland. Supported by the Erasmus Programme of the European Union.
- 

- Languages:
- German (native)
  - English (negotiations and presentations with vendors abroad)
  - Japanese (several years working in a full Japanese-speaking environment)
    - fluent in spoken and written, 3.000 kanjis
    - Japanese Language Proficiency Test, N2 (July 2010)
    - Business Japanese Proficiency Test, J3 with 418 points (June 2010)
- Other:
- Nagoya Sakae Toastmasters Club  
English and Japanese  
(The purposes of Toastmasters clubs are the education and continuous improvement of the member’s communication and leadership skills)
  - Accredited exchange trader at the European Energy Exchange

September 2016