

# 《 職 務 経 歴 書 》

2021 年 10 月 現在

## (1) 株式会社プラス・アルファ (1991 年 4 月～2000 年 10 月、営業部マネージャー)

【鹿島建設情報システム部、従業員 20 名】

業務改善コンサルティング業務、建設業向けシステムの開発及び販売。

### 【業務概要】

- ・レコードマネジメント (情報管理) 手法を用いた業務改善コンサルティング営業及びコンサルティング業務を行う。フロント開拓営業がメインであったが、開拓営業→プレサーベイ→提案→コンサルティング業務という一連の流れ全てに携わる。
- レコードマネジメント (情報管理) コンサルティング業務の新規開拓営業
  - ・武田薬品工業、サンケン電気、宇宙開発事業団、松下電工等約 30 社から受注
  - \*1 社 2,000 万円以上
  - \*大手法人メイン (親会社からの紹介はなく新規開拓)
- 建設会社向けパッケージソフトの企画、営業：設備機器カタログデータベース
  - ・商品企画 : 建設省、大手設備機器メーカーに対するヒヤリング及びアライアンス営業
  - ・新規開拓営業 : ゼネコン、サブコン、設備設計会社に対する営業活動
  - \*120 社程度受注、1 社 10 万円
  - \*営業先は親会社の関係がメイン

## (2) 株式会社ケイビーエムジェイ (2001 年 4 月～2006 年 12 月、営業部部長)

【売上げ 10 億円、従業員：60 名】

Web システムの受託開発、ASP サービスの提供。

### 【業務概要】

- ・検索 ASP 及び Web システムの開発受託営業を行う。Web システムは、コミュニティ EC (モール含む)、CMS 等。
- ・大手法人に対する営業がメイン。展示会、株主からの紹介、電話での開拓営業。
- ・営業スタッフの採用及び管理・育成業務 (5 名管理)
- 検索 ASP 営業
  - ・EC 及び情報サイトでのサイト内検索 ASP の新規開拓営業 (利用料金 1 か月 15 万円)
  - ・サントリー (ワイン検索)、リクルート (リクナビカフェ)、チームラボ他 40 社受注。
- Web システム開発受託営業
  - ・モール (キーエンス)、求人サイト (ソフトバンクヒューマンキャピタル、ディップ) CMS (ドコモ) 等から受注

## (3) 株式会社コトハコ (2007 年 5 月～2015 年 3 月、取締役 COO)

【売上 2 億 7 千万円、経常利益 1 億円、従業員 16 名】

サイト内ナビゲーションツール (検索、レコメンド等) の開発及び販売。

- \*主力事業をデジタルガレージグループ (ベリトランス) に売却し退任 (社員はベリトランスに転籍)
- \*事業売却後の 2013 年 2 月～2015 年 3 月までは業務委託
- \*ワイズコマース (シリコンバレー、売上 500 億円) アジア事業戦略アドバイザーを兼務。

【業務概要】

- ・取締役 COO として、営業、サービス開発、採用、経営計画の策定・進捗管理及び株主対応
- ・営業社員がいなかったため開拓営業も行う。

■ サイト内ナビゲーションツールの開発、販売（検索 ASP、レコメンド ASP ともシェア 1 位）

- ・営業実績：レコメンド 250 社、検索 50 社（CCC、ドコモ、レコチョク、集英社、ワールドヤマダ電機等すべて直販）
- ・サービス開発：予算策定、仕様検討、開発スタッフの管理、販売計画の策定。

■ 採用、マネジメント

- ・新卒及び中途社員の採用、管理（7 名）
- ・インターンの採用、管理（20 名）

■ 株主、金融機関の対応

- ・事業計画の策定、進捗管理：毎月の報告書の作成。

#### （４）個人事業主（営業、マーケティング支援活動）、2015 年 5 月～

【業務概要】

大手企業を中心とした新規事業・新会社立ち上げに伴う営業支援

■ 製薬：医薬部外品の新規チャネル開拓（6 カ月）

■ 人材：マイナビ「スキイキ」立ち上げ支援、営業（8 カ月）

■ 電機：Web システム営業支援（2 年）

■ 通信：農業ビジネス立ち上げ支援（3 年）

\* エージェント：サーキュレーション、エッセンス等