

## Matthias Hettich

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

Skycourt Kanda 1002  
1-8-13 Iwamotocho  
Chiyoda-ku, Tokyo  
matthias\_hettich@gmx.de  
+81 (0) 80 - 1152 - 8531



*Motivated person with managerial work experience in a full Japanese environment;  
Learning quickly during challenging new fields and always looking for innovation*

### WORK EXPERIENCE

---

01/2012 – present    **Troika KK**    **Tokyo, Japan**

*Operations Manager. Managing a team of 8 Japanese full time employees with an importer and distributor of brands for well-designed goods to the Japanese retail and promotional market.*

Responsible for purchase, import, financial accounting, sales coaching, personal management, management of the IT-environment, organization of trade fairs.

- Due to negotiations significant cost reductions with the two biggest cost causing service providers for warehousing and logistics.
- Successful implementation of new brands / suppliers (pricing, specifications of OEM goods, coordination of marketing material, special needs for the Japanese market, order procedures, etc.)
- Active sales coaching resulting in the development of new turnover in new sales channels as well as the reactivating of former sleeping customers.
- Current IT-project: Eliminating of the current physical servers and changing completely to a cloud based solution. This will effect in an increase of the system stability and reduction of operating efforts & costs.

11/2010 – 03/2011    **Keiaisha Co., Ltd.**    **Yokohama, Japan**

*Partial employment with an automotive parts manufacturer*

- Preparation of an audit carried out for a new overseas customer and translation of technical drawings/documents from German/English to Japanese

10/2007 - 03/2009    **Dalkia Energie Service GmbH**    **Neu-Isenburg, Germany**

*Portfolio manager for electric power. Duties included sales, procurement and trade of electric power as well as the development of all related processes from the beginning.*

- Cost reduction by bundling purchase volumes, collecting bids, negotiating with suppliers as well as the implementation of a self-supply system of electric power and gas.
- Generating additional profits by selling electric power produced out of renewable energy to new marketplaces.

## 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:
- Member of the Nihonbashi Century Toastmasters Club  
English and Japanese  
(The purpose 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

August 2015

## 履歷書

2015 年 8 月 18 現在



Dr. David A. Clark

年	月	学歴
1995	7	ドイツ、バデーン・ビュルテンベルク州、ウンターキルナッハ村立小中学校卒業
2000	7	同州、フィリンゲン・シュヴェニンゲン市、シュヴァルツヴァルト・バール・クライス群立商業高等専門学校（5年課程）卒業
2003	3	同州、州立フルトヴンゲン市応用科学大学インダストリアルエンジニアリング経営学科科入学（University of Applied Sciences Furtwangen）
2004	9	同州、州立マンハイム市応用科学大学インダストリアルエンジニアリング経営学科編入（University of Applied Sciences Mannheim）
2005	9	奨学金を得てアイルランド、ウオーターフォード州国立工業大学にて交換留学（6ヶ月間）
2007	10	マンハイム市応用科学大学インダストリアルエンジニアリング経営学科卒業（専攻はエネルギーエコノミクスや財務管理）
2009	4	奨学金を得て日本東京都渋谷区にて学校法人長沼スクール東京日本語学校本科入学
2010	4	同日本語学校、ビジネス日本語クラスに転科
2010	12	同日本語学校、ビジネス日本語クラス卒業
		以上

年	月	職歴
2003	4	ドイツ、バデン・ビュルテンベルク州、フィリンゲン・シュヴェニンゲン市にて GEK 公共団体国民健康保険会社に勤務、社会保険士の資格を取得（2 年 8 ヶ月間）卒業 ※資格取得には通常 3 年必要
2004	3	ドイツ、ベルリン州市にて Visteon Deutschland GmbH（ビステオン独国会社）にて インターンシップ（4 ヶ月間） 実習内容：金属加工、品質保証、三次元図面設計
2006	3	日本、埼玉県滑川町にてボッシュ株式会社にてインターンシップ（6 ヶ月間） 実習内容：①ブレーキ生産設備のインドへの移動プロジェクトチームにおいて設備移動計画を立案 ②ブレーキ部門において顧客と製品ごとの利益分析を実施
2007	5	ドイツ、ヘッセン州、ノイ・イーゼンブルク市にて Dalkia Energie Service GmbH（ヴェオリア・エナジー独国会社）にて卒論研究（5 ヶ月間） 研究内容：周波数制御による公共電力網向けバイオガス発電電力供給のための技術的可能性と経済的評価
2007	10	同社に入社、エネルギー売買部に配属、電力ポートフォリオ・マネージャーとして電力売買を担当
2009	3	同社退社（ドイツ学術交流会奨学金を得て来日）
2010	11	日本、神奈川県横浜市泉区にて株式会社啓愛社に契約社員として入社、自動車部品事業部 技術部 技術開発課に配属
2011	3	同社退社（契約終了）
2012	1	日本、東京都中央区にてトロイカ株式会社に正社員として入社、オペレーションズ マネージャーとして勤務
		現在に至る

年	月	免許・資格
2008	5	EEX、ヨーロッパ・エネルギー・取引所にて売買免許取得
2010	6	BJT ビジネス日本語能力テスト レベル J3（418 点）取得
2010	7	日本語能力試験 レベル N2 取得
2011	1	日本普通自動車免許取得

言語： 独語：母国語  
英語：現在職で海外のサプライヤーへプレゼンテーションや交渉等の際に使用  
日本語：2012 年 1 月より日本語環境で勤務  
（漢字 3,000 字を習得）

# 職務経歴書

2015年8月18日現在  
氏名：マティアス・ヘティヒ  
Matthias Hettich

## ■職務経歴

### 勤務先：トロイカ株式会社（正社員）（2012年1月～現在に至る）

◎事業内容：雑貨輸入・販売 ◎資本金：1,000万円  
◎従業員数：7名（正社員） ◎売上高（2014年）：2億6,871万円  
◎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、全国の小売業、ギフトクライアントならびに SP 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交渉等
- ・輸入・仕入
- ・財務管理
- ・人事管理
- ・IT環境管理
- ・展示会を用意や実施

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：株式会社啓愛社（契約社員）（2010年11月～2011年3月）

◎事業内容：自動車部品事業・車輻リサイクリング事業・解体工事事業・金属事業・アルミ事業  
◎資本金：19億500万円  
◎従業員数：600名（2010年10月時点）

部署名：自動車部品事業部 技術部 技術開発課  
新規顧客から最初の監査（研究開発にて）のプロジェクトに貢献。

- ・ドイツの顧客へ交換、社内で折衝、調整
- ・技術的な図面と技術資格書を和文へ翻訳

### 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）  
◎従業員数：52,560名（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 や取引所迄電力販売や購買しました。

- ・ガスと電力の契約集中入札購買
- ・電力を販売・送電
- ・PPS、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の作成

新しいエネルギー集中購買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一定価格で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、自由化されたマーケットにて販売が出来て、消費者までの供給必要の業務プロセス開発と導入。

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、全消費された電力を集中して自給しました。

他には入札参加と新電力発電所プロジェクト開発に参加しました。