

職務経歴書

氏名 大山 信吾

●職務要約

大学卒業後、ITソリューションの提案営業に始まり、販売促進、マーケティング戦略立案・推進といった業務領域で活躍して参りました。特にマーケティング業務においては、予算や期限がタイトな中であっても、企画・立案から導入・実行という泥臭い作業を、最後まで諦めないように部下を鼓舞して、多くのプロジェクトを完遂に導いてきました。この「プロジェクト・マネジメント力」は私の最大の長所です。

●職務詳細

平成4年4月～平成10年6月 日本システム株式会社

事業内容：システムコンサルティング業 資本金：1億円 従業員数：250名 非上場

期間	業務内容
平成4年4月 ～ 平成10年6月	<p>【所属部署】情報システム部 【最終職位】正社員（セールスリーダー）</p> <p>【業務内容】業務改善のための情報システムの企画・提案に従事 ・教育業界を中心にした、システム導入や入れ替えの提案営業</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】 ・平成5年度：予算達成率140人中5位 ・平成7年度：売上高150人中3位</p> <p>【転職理由】デジタル衛星放送業界で働く大学時代の先輩から直接話を聴くチャンスがあり、この事業に将来性・発展性を感じ大変魅力を感じたため、転職を決意。</p>

平成10年7月～平成19年9月 通信ダイレクトチャンネル株式会社

事業内容：デジタル衛星放送事業 資本金：200億円 従業員数：500人 非上場

期間	業務内容
平成10年7月 ～ 平成14年9月	<p>【所属部署】営業部 第一課 【最終職位】営業主任（部下5名）</p> <p>【業務内容】加入者拡張のための代理店営業に従事 ・担当代理店100社への加入者促進営業 ・売上管理、進捗管理、部下のスケジュール管理 ・部下5名の育成（OJT）</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】 ・平成13年度：新規加入契約者の前年度比増加率250%（50名中1位）</p>
平成14年10月 ～ 平成19年9月	<p>【所属部署】販売促進部 【最終職位】第三課長（部下8名）</p> <p>【業務内容】販売促進企画に従事 ・年間販売促進計画立案（予算管理、スケジュール管理） ・全国代理店1,000店の代理店契約取得計画立案 ・全国主要10箇所にて代理店説明会の企画・開催 ・販売代理店販売促進支援 ・販売促進イベント企画・実施</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】 ・開局時に必要な販売促進策を予算・期限内で実現 ・平成16年度：法人加入契約件数について前年比130%アップ達成</p> <p>【転職理由】ヘッドハンティングを打診され、新天地で自分の力を試すべく転職を決意。</p>

平成19年10月～平成23年12月 株式会社ケーブルテレコム

事業内容：ケーブルテレビ事業 資本金：900億円 従業員数：900名 ジャスダック上場

期間	業務内容
平成19年10月 ～ 平成23年12月	<p>【所属部署】 マーケティング部 【最終職位】 シニアマネージャー（部下20名）</p> <p>【業務内容】 主にマーケティング全般に従事</p> <ul style="list-style-type: none">・年間営業戦略、並びにマーケティング戦略立案及び推進・年間予算案作成及び年間予算管理（年間予算10億円）・人材育成（正社員、契約社員、派遣社員トータル30名/年） <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none">・平成21年度まで下降傾向であった営業売上を平成22年度は年率15%以上アップの実績を上げた・平成21年度第4四半期で業務工程の全見直しを行い、徹底した合理化・効率化を実行、全部員40名の業務生産性10%向上を実現・平成21年度から22年度へのV字回復の成果を評価され平成23年度第1四半期に社長賞受賞 <p>【退職理由】 平成24年度新体制のため、大阪勤務の打診を受けたが、当時は家庭事情から首都圏から離れる異動は受け入れることができなかつたため、退職を決意。</p>

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・プロジェクト・マネジメントの経験（メンバーのモチベーション向上から進捗管理、問題解決など）
- ・企画・立案スキル（現状分析・調査、企画・報告書作成、提案）
- ・プレゼンテーションスキル（資料作成から聴衆を惹きつけるスピーチまで）
- ・人材育成経験（延べ150名を超える指導・育成を経験）
- ・PCスキル（Word, Excel, PowerPoint（上級レベル））

●自己PR

ITソリューションの提案営業に始まり、販売促進、マーケティング戦略立案・推進まで、セールスとマーケティングの分野で着実に業務経験を重ねて参りました。そのキャリアの中でも、私が一番自信を持っているのは、「プロジェクト・マネジメント力」です。私は数々のプロジェクトを完遂させてきましたが、リーダーとして留意してきたことは、チーム全体の力をいかに最大化していくかという点です。そのためには、常にメンバーとのコミュニケーションを密にし、細かい不具合も見逃さないようにし、早め早めに問題を顕在化し確実に解決していくことが大事です。この地道な取り組みが、数多くのプロジェクトを成功させてきた要因と確信しています。

●特記事項

前職退職後、転職活動に全力で打ち込んできましたが、現在44歳という年齢的な問題やこれに見合ったポスト不足、また衛星放送、ケーブルテレビといった特殊業界でキャリアを積んできたせいもあり、非常に苦戦を強いられております。先にお伝えしておきますと、前職の退職原因となった家庭事情も現在は完全に解決し、貴社で働くチャンスを頂戴できれば、全国どこでも飛び回る覚悟です。今まで培ってきたスキルを全力投入することで、貴社発展に必ず貢献することをお約束いたします。

以上