

平成 24 年 9 月 1 日現在

職務経歴書

氏名 佐藤 博

●職務要約

関東大学卒業後、株式会社アイテクノに入社し金融系システム開発に従事。その後、三共リース株式会社に転職し総務業務を経験した後、現職の通信ソリューション株式会社で法人営業に従事。毎年着実に個人実績を上げつつ上司・管理者としてチーム全体で数字を上げるチーム統率力も評価され現在の第 1 エリア課長に昇格。部下の士気を高め組織営業力を強める営業管理術には一番自信があります。

●職務詳細

平成 15 年 4 月～現在 通信ソリューション株式会社

事業内容：コピー機、複合機の販売、携帯電話、通信回線の販売

資本金：1 億円 売上高：100 億円（平成 23 年度） 従業員数：150 名 非上場

期間	業務内容
平成 17 年 4 月 ～ 現在	【配属】 関東支社 第 3 営業部 【職位】 第 1 エリア課長（部下 5 名） 【業務内容】 ・ 中小企業を主な顧客層とした、テレマーケティングによるコピー機・複合機の販売 ・ 既存ユーザに対しての、PC のリース販売、ドメイン、レンタルサーバーの販売 ・ DM を活用した携帯電話、通信回線の法人向け営業 ・ 部下 5 名への指導・育成・マネジメント 【主な実績や身につけたスキル等】 ・ 平成 17 年度においてチーム 7 か月連続予算を達成 ・ 平成 18 年度において全国販売台数、全国完了粗利、全国完了粗利達成率において個人、チームとも新記録樹立
平成 15 年 4 月 ～ 平成 17 年 3 月	【配属】 さいたま支店 越谷営業所 【職位】 正社員 【業務内容】 ・ 中小企業を主な顧客層とした、テレマーケティングによるコピー機・複合機の販売 【主な実績や身につけたスキル等】 ・ 300 件/日ものコールにより攻めの営業話法や商品知識など営業の基礎スキルを体得することができた ・ 平成 15 年度について 10 ヶ月間連続ノルマ達成（所内 1 位） 【転職理由】 今まで培ってきた最大限に活かせるフィールドで活躍したいと考え、転職を決意。

平成 11 年 1 月～平成 15 年 3 月 三共リース株式会社

事業内容：総合リース、レンタル、ファイナンス業

資本金：300 億円 売上高：1,500 億円（平成 19 年度） 従業員数：約 1,000 名 東証一部上場

期間	業務内容
平成 11 年 1 月 ～ 平成 15 年 3 月	【配属】 本社 総務部 【職位】 正社員（総務係長） 【業務内容】 本社にて総務全般に従事 ・ 全国 4 支社、26 営業所のファシリティマネジメント ・ 社内サーバー、PC、LAN 設置、社員向けヘルプデスク対応などの社内 SE 業務 【実績や身につけたことなど】 ・ 平成 18 年に業務パッケージソフトを全面入れ替えを断行、業務の効率性 UP やコストダウンに貢献

	【退職理由】バックオフィス業務ではなく、現場第一線に出て自分の営業力を試してみたいと考えたため。
--	--

平成4年4月～平成10年10月 株式会社アイテクノ

事業内容：ソフトウェア開発、ウェブサイト制作・運営

資本金：3,000万円 売上高：1億円（平成9年度） 従業員数：約30名 非上場

期間	業務内容
平成4年4月 ～ 平成10年10月	<p>【配属】本社 システム開発部 【職位】正社員（プロジェクトリーダー）</p> <p>【業務内容】金融系業務システムの開発に従事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・要求定義、開発規模算出、価格交渉、基本設計書作成 ・プロジェクト管理（最大メンバー10名） ・進捗ミーティング推進、外部委託業者選定など <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・某都市銀行のバンキングシステムのオンライン対応のバージョンアップを無事成功 ・要求が厳しいユーザとの日常のやり取りで交渉力・調整力を体得できた <p>【退職理由】受身・指示待ちではなくユーザサイドの立場で仕事をしてみたいと思い、転職を決意。</p>

●経験職種と業務内容

営業関係（経験年数：8年6ヶ月）

【業務内容】現職のさいたま支店越谷営業所在任時代から現在まで主にビジネス機器の営業に従事

- ・営業スタイル：法人100%（B to B） テレアポにて見込み客を発掘し直接訪問
- ・対象エリアと顧客層：埼玉県全域、栃木県南部、群馬県南部の従業員100名以下の中小企業

【身につけた力】

- ・課長の管理職経験で養った組織マネジメント能力
- ・チーム営業力強化（報奨金制度導入、人事評価の透明化、評価ポイントの項目追加・比重変更など）

総務関係（経験年数：4年2ヶ月）

【業務内容】前職の三共リース株式会社にて、総務全般に従事

- ・総資産3000億円のファシリティマネジメント全般
- ・500台の営業車両管理を私一人で担当

【身につけた力】

- ・コストダウン策の企画立案実行、無理・無駄を省く業務改善力
- ・少々のことでは動じないタフな精神力、並びに価格交渉シーンで培った高度な交渉力・調整力

SE関係（経験年数：6年6ヶ月）

【業務内容】新卒入社した株式会社アイテクノにて、金融系システム開発に従事

- ・システム開発における上流工程のユーザ対応全般

【身につけた力】

- ・業務処理の優先順位づける論理的思考力

●自己PR

私の業務上の一番の強みは、現職で培った営業マネジメント力です。若手社員が多い貴社において、この強みは確実にお役に立つと確認しております。貴社の中間管理職として、チームを活性化して営業成績向上を必達する覚悟です。

以上