

職務経歴書

氏名 高橋 翔太

●職務要約

約20年半の間、株式会社みかかネットワークでSIerとして主にソリューション営業及びチームマネージメントに従事。5期連続MVPを受賞するなど入社以来、毎年継続して確実に営業目標数字の100%超を達成。また、次長として自分の部下以外にも60名を越える営業社員の指導・育成にも注力しました。

●職務詳細

1992年4月～現在 株式会社みかかネットワーク

事業内容：ECソリューション事業、システムインテグレーション事業、物品販売事業

資本金：27億4,258万円 従業員数：350名 東証二部上場

在籍期間	所属・異動等
1992年4月～1996年3月	企業総合システム部 アカウントマネジメント部門
1996年4月～2000年3月	法人事業部 (部署改名による)
2000年4月～2004年3月	法人営業部 第一部 (部署改名による)
2004年4月～2006年9月	営業本部 (旧IT営業部及びソリューション営業部を統一)
2006年10月～2007年4月	営業本部 SIグループ (ソリューション営業と兼務)
2007年4月～2008年3月	営業本部 グループ長に就任 (直近の部下3名)
2008年4月～現在	営業本部 営業推進次長に就任 (部下課長2名、トータルで15名体制)
2009年3月～現在	営業本部 配信サイトプロジェクトマネージャー兼任

●貴社で活かせるスキル・経験

- ・ソリューション営業の経験：テレポ等の新規開拓に始まり、顧客ニーズの聞き出し、調査、企画・提案書作成、競合との比較など、問題解決営業の一通りの流れを熟知しております。
- ・データベースマーケティング：既存の経験や勘に基づく営業活動ではなく、データベースによる徹底した顧客管理体制とマーケティングを自ら発案し社内導入を実現しました (2007年10月)。通常一人前のSIerになるためには5年かかると言われていましたが、これを約3年に短縮することに成功しました。
- ・幅広い営業担当業界：中小・大企業、内資・外資を問わず、人材派遣業・ゼネコン・IT・アパレル・メーカー・出版業界等のシステム営業を担当したことで、各業界の動向や特性などを充分把握しています。

●自己PR

①目標必達に対する強い執着心、情熱

目標数字に対しては人一倍こだわりがあり、常に自分自身に目標完全必達主義を掲げ、何事からも逃げない姿勢と強い責任感を武器に、課されたノルマは毎年100%超を達成、新人賞やMVPを3年連続受賞するなど、他の追随を許さない数々の好成績を残して参りました。

②ビジネスプロデュース力

現職では、ITという変化の激しい業界ですので、目標達成のためにスピードを意識して、必要な各セッションや協力会社等と交渉・調整し協力体制を構築することで円滑に営業活動を推進してきました。そのため、今は営業本部全体の営業推進次長という大局的な見地から、プロジェクトの企画立案、目標設定、具体的な行動計画策定や適正な人員配置等を実行しています。

以上