

職務経歴書

名前: 山田 太郎 (ヤマダ・タロウ)

言語: 日本語—ネイティブ
英語—流暢/ビジネス/日常会話レベル/ベーシック

学歴: XX年XX月 — XX年XX月 大学
号取得

保有資格: 20XX年XX月 TOEIC 920点

職務要約:

XXX大学を卒業後、19XX年に株式会社XXXに入社。事業企画（マーケティング含む）部門と海外事業推進部門に配属され、新商品を販売するための事業戦略を立案し、自ら策定した中長期経営計画を推進することで〇〇年間でXXの収益をあげる事業に育て上げることに成功しました。また、海外事業におきましてはXX年の海外出向でオランダのアムステルダムにて、新規顧客の開拓、現地スタッフの育成指導およびマネージメントを行い、欧州本社の立ち上げに大きく貢献しました。

20XX年には、XXX株式会社に事業部長として招かれ、国内・海外戦略として新規事業の企画、推進及び既存事業の再構築を担当し、現在は全部署を巻き込んで収益率の大幅改善(XX年間でXX%の予定)に取り組んでいます。

20XX年XX月 — 現在 XXX株式会社
19xx年4月 — 20XX年XX月 株式会社XXX

職務経歴:

- 会社名: XXX株式会社 20XX年XX月 — 現在
- 資本金: XX億円 / 従業員XX人
 - 事業内容: XXの製造販売
 - 現認役職: XX事業企画推進部長
(XX名のマネージメント)

- 担当業務:
 - 事業計画の立案から事業化計画までのビジネスプランの策定と実行
 - アライアンス戦略によるビジネスの拡大（国内及び海外との業務提携を実現）
 - 経営課題の発見、課題解決策の立案、推進および実行
 - 年度業績計画の策定、運営実行および予実管理
 - 資本面、事業面両方のシナジーを実現できる戦略的M&Aの検討、実施
 - 事業戦略に合わせた人員戦略の策定、および採用業務全般
- 主な実績:
 - 国内市場中心であった同社の製品を海外の業務提携を実現し、年間売り上げXX億円からXX億円に拡大
 - 国内及び海外の組織および営業体制を再構築することで、15%のコスト削減を実現
- 会社名株式会社XXX 19XX年4月～20XX年5月
 - 資本金: XX億円／従業員 XX人
 - 事業内容: XX部品製造販売（東証1部上場）
- 担当業務:
 - 新商品の開発および販売促進戦略を立案
 - 各部門の収益の分析と中長期経営企画の策定、ビジネスプランの作成
 - 海外事業推進のリーダーとして新規顧客の開拓、組織構築及びオペレーションの効率化を図り、ビジネス成長プランを推進
- 主な実績:
 - 新規でXX億円／年のビジネスを立ち上げ、XX市場を開拓することに成功
 - 経営資源（人・資金）を事業計画に則して配分し、管理、運用することで、投資効率を最適化することに成功
 - 3年から5年先の売り上げを見直し、会社組織の体制強化に貢献
 - 定例ミーティングの議長に就任し、本社及び海外拠点との関係およびコミュニケーションを大幅に改善した

自己PR

国内外の市場にて自ら新規事業を立ち上げ、市場開拓に成功してきた経験から、貴社におきましても即戦力として活躍できるものと確信しています。

以上