

職務経歴書

2017年2月3日現在
茂内重幸

■職務経歴要約■

1987年にマックス株式会社札幌支店営業部入社。ルート営業担務。代理店・量販店バイヤーとの折衝を学ぶ。1992年営業統括本部オフィスプロダクツ事業部マーケティング部転属。1998年営業統括マーケティング本部転属。主任から部長（CMO）のポジションを経験し、OA機器や日用品の販売促進・マーケティング実務全般（商品企画・マーケティング戦略・広報）を担務。企業資源の最適化、マーケティング戦略の立案から実行まで、マーケティング機能を統合。経営戦略をマーケティング戦略に反映。商品開発・人事・IT・開発・生産他部門と連携。2014年より独立。ITマーケティングコンサルタント。2016年12月川崎から大坂へ移転。現在離職中。

勤務先会社名：マックス株式会社

経験期間：1987年4月から2014年3月

勤務先業種：日用品・事務機器・建築機械・設備機器メーカー

勤務先資本金：100億円以上

勤務先従業員数：1500名以上

経験職種：1987年4月から1992年3月 ルート営業・1992年4月から2014年3月 マーケティング

雇用形態：正社員

年収実績：2000万円

業務上のポジション：

1987年4月から1992年3月 営業統括本部 札幌支店 営業部 オフィスプロダクツ事業部 営業担当

1992年4月から1997年3月 営業統括本部 オフィスプロダクツ事業部 マーケティング部 販売促進課 主任

1997年4月から1998年3月 営業統括本部 マーケティング本部 係長

1998年4月から2005年3月 同部署 課長

2005年4月から2008年3月 同部署 部長代理

2008年4月から2014年3月 同部署 部長（CMO）

★職務内容★

＜営業統括本部 札幌支店 営業部 オフィスプロダクツ事業部 営業課 営業担当＞1987年4月から1992年3月

【担当業務】

事務用品 担当地域代理店ルート営業・事務用品 担当地域量販店新規商品定番企画営業

【主な実績】

1987から1992年度 同部署 営業課 平均売上高5650万円（前年度比130%）

＜営業統括本部 オフィスプロダクツ事業部 マーケティング部 販売促進課 主任＞1992年4月から1997年3月

【担当業務】

事務用品マーケティングセールスプロモーション実務

【成果実績】

1997年度 売上高68億円 営業利益42億円（前年度比118%）

【トピックス】

(1) 東京都内主力量販店・コンビニエンスストア・通販（アスクル・AMAZON等）のバイヤーへ商品導入提案を実施し、事業部管轄製品の70%を定番

(2) 新製品の「ロールプレイングDVD」を作成し、全国各支店の営業での商品シェア拡大を測り、全国Aランク代理店の売り上げを110%に達成

＜営業統括本部 マーケティング本部 販売促進課 係長＞1997年4月から1998年3月

【担当業務】

●事務用品・機構品・設備機器・図形機器（同社全取扱商品）商品企画 マーケティング実務及び販売促進戦略立案

●ECサイトの立ち上げ

【成果実績】

1998年度 売上高 232億円 営業利益176億円（前年比138%）

【トピックス】

- (1) 全社支店会議のファシリテーションのICQによりシステム化を提案し、全社で導入が決定。
- (2) ECサイトの将来性を提案し競合よりも一歩進んだネット販売のシステムを構築。

＜営業統括本部 マーケティング本部 販売促進課 EC課 課長＞1998年4月から2005年3月

【担当業務】

- 全商品販売促進戦略の立案
- 販売促進課の人的資源管理の最大効率化

【成果実績】

2005年度 売上高 1287億円 営業利益767億円（前年比114%）

【トピックス】

- (1) EC係はEC課として拡大。ECでは大幅なWEBサイトの改善を実施。CRMを推進するために掲示板を増設し商品開発・カスタマーサポートと連携しユーザー満足指数を前年比228%に向上。
- (2) マーケティング部と他の関連部門の連携を効率的に図るためにTV会議を提案し採用。会議経費70%削減。

＜営業統括本部 マーケティング本部 部長代理＞2005年4月から2008年3月

【担当業務】

- 事務用品・機構品・設備機器・凶形機器（同社全取扱商品）マーケティング戦略立案及び関係部署（開発部・特許部・生産部・営業部）との連携
- 新規開設EC課のマーケティング戦略立案

【成果実績】

2005年度 売上高 1476億円 営業利益973億円（前年比111%）

【トピックス】

EC係はEC課として拡大。ECでは大幅なWEBサイトの改善を実施。CRMを推進するために掲示板を増設し商品開発・カスタマーサポートと連携しユーザー満足指数を前年比228%に向上。マーケティング部と他の関連部門の連携を効率的に図るためにTV会議を提案し採用。会議経費70%削減。

＜営業統括本部 マーケティング本部 部長＞2008年4月から2014年3月

【担当業務】

- 全社商品マーケティング戦略立案及び関係部署（開発部・特許部・生産部・営業部）との連携
- 経営戦略とマーケティング戦略の融合

【成果実績】

2005年度 売上高 1587億円 営業利益1031億円（前年比107%）

【トピックス】

経営戦略の顧客満足度200%を踏まえ全社マーケティング戦略をCRM促進中心に変更し舵取り。他部署連携にインフラの大幅な整備。新規事業の立ち上げのためのマーケティング戦略立案。

勤務先会社名：フォーチュンキャット株式会社

経験期間：2014年4月から2016年11月

勤務先業種：ITコンサルティング

勤務先従業員数：5名以上

経験職種：ITマーケティングコンサルタント・WEB制作

雇用形態：正社員

年収実績：1000万円

業務上のポジション：代表取締役

【成果実績】2014年度 売上高5210万円 営業利益2865万円／2015年度 売上高5574万円（前年比106%） 営業利益3567万円（前年比124%）

【トピックス】

46件の中小企業のコンサルティング実施。顧客満足度92%

【取得資格】

1983年8月 普通自動車運転免許

1986年6月 実用英語技能検定2級

1992年9月 カラーコーディネーター2級

1992年11月 システムアドミニストレーター上級

1996年6月 マイクロソフトスペシャリスト

1998年10月 マーケティングビジネス検定A
2010年9月 ネットショップ実務士レベル2
1987年6月 TOIC650点

PCスキル

- ・ WindowsOS 2000・XP・VISTA・7・8
- ・ MACOSX
- ・ Microsoft Word（提案書・企画書・見積もり書などのビジネス文章）
- ・ EXEL（vlookup、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）
- ・ PowerPoint（プレゼン資料作成）
- ・ Access（データベース）
- ・ Adobe Photoshop Illustrator Dreamweaver：10年
- ・ Adobe Premiere Pro After Effects：5年
- ・ Facebook・Twitter・リスティング広告による売上拡大のノウハウ
- ・ SEO全般スキルとアナリティクス分析によるサイト運営の検索エンジン対策
- ・ 広告出稿におけるKPI多角分析能力
- ・ QLによる関係論理の分析

自己PR

国内日用品・事務機器・建築機械・設備機器メーカーで22年、マーケティング（以下MKTと称します）職に従事しました。MKT実務全般を担務し、主任からCMOまでのポジションを経験し、実務から管理・戦略立案・経営戦略と幅広いMKT業務を実践してきました。また人的資源管理も約200名のマネージメントを経験してきました。企業が成長する二本柱は「適切な広告」と「人的資源の育成」と考えます。経営戦略とMKT戦略の融合による企業資源の最大効率化、他部署とのプロジェクト進捗や問題点の共有のための連携、ブランディング向上のためにCRMを戦略の中心として経営に直結する業務を行い、確固たる実績を上げてきました。同時に新規事業を立ちあげ、いち早くEC・IT・MKTを取り上げたことも社内高評価を得ています。独立してからもコンサルティングのニッチ市場を開拓し、経営者としての経験も有しています。

●マーケティング業務に携わった経緯

営業担務時代に営業の問題点の共有化を提案。量販店バイヤーへの企画提案が評価されマーケティング部に配属されました。EC・IT活用を先駆けて仕組みを作り上げてきたことで、OP事業部マーケティング部から全社営業統括本部直結のマーケティング部に配属されました。

●仕事の面白さ

先を読む計画立案と具体的な行動によって自分の成長が明確に分かる点。当初マーケティングに関する知識はありませんでしたが、実務を通じて実経験からマーケティング全般の仕事が理解できました。そしてポジションが上がる都度、より視点の大きな業務をこなせるようになったことで、自己革新ができたことです。

●強み

マーケティング実務・戦略立案・他部門連携・ブランディング・CRMに通じています。即戦略と「やり抜く覚悟」が強みです。

●今後

前職で培ったマーケティングの知識や問題解決スキルを軸に、貴社経営目標達成に幅広く貢献していきたいと考えています。

志望動機

ユーザーニーズを捉えながら魅力あふれる商品・サービスで急成長されている、貴社の事業内容にとっても惹かれて志望しました。前職のマーケティング業務では、マーケティング実務全般・マーケティング戦略立案・経営戦略とマーケティング戦略の統合・ブランディングシステム開発と多岐に渡り、マイクロソフトOFFICEスペシャリスト・Adobe Photoshop Illustrator Dreamweaver Adobe Premiere Pro After Effectsを使いこなせますので、デザイン業務も含めて即戦力としてその経験を生かせると思います。貴社の成長に貢献できるように頑張ります。