

職務経歴書

2018年11月5日 現在

大場 浩太郎

■職歴要約

主に流通小売業界にて、店頭販促や売場づくりの提案営業に従事してきました。新規開拓、既存顧客の深耕営業の他、店頭販促の企画、販促物の企画・製作進行管理、企画展開も経験しております。また、現在は後進の育成、指導という役割も担っております。

■職務経歴

在籍期間：2012年7月～現在

企業名：河淳株式会社

職種：営業職(法人営業) 雇用形態：正社員

【職務内容】

■2016年8月～現在：流通事業部 高崎営業所 所属

■主な担当商品

・店舗什器、店舗備品、演出備品、SP関連商品、イス、テーブルなど

■担当顧客

・エリア：群馬県、長野県、埼玉県内の流通小売企業
・対象業態：SM(フレッセイ、長野県A・コープ、まるおか、しみず、他)、DgS(クスリのマルエ)、HC(カインズホーム、綿半ホームエイド)

■主な担当業務

・既存顧客フォロー(新商品提案、特注什器対応、新店開店時や店舗改装時の売場提案など)
・企画立案、提案、プレゼンテーション ・見積り作成、納品手配、納品管理
・後進の育成(同行営業、業務進捗管理など)

■補足

新店開店時や既存店改装時に複数の部署(店舗開発部、商品部、店舗運営部などの担当者と決裁者)との商談を重ね、各々の部署の要望を取りまとめていく営業スタイルにて顧客との信頼関係を築きました。その結果、競合他社の切り替えに成功したことや、単体案件で約3,000万円(平均600万円～1,500万円程)の売上実績にて会社利益へ貢献し、2017年には社長賞を受賞しました。

■2012年7月～2016年7月：流通事業部 SPチーム 所属(東京本社勤務)

■主な担当商品

・特注什器、特注備品全般(消費財メーカー向け店頭販促物)

■担当顧客

・エリア：主に東京都内の消費財メーカー
(サントリーグループ各社、ハウス食品、味の素、エステー、キャンベルジャパン、シュアラスター、ブルドックソース、なとり、エスビー、寺岡精工、他)

■主な担当業務

- ・既存顧客フォロー（新商品提案、什器を用いたMD提案など）
- ・新規開拓営業
- ・企画立案、提案、プレゼンテーション
- ・見積り作成、納品手配、納品管理
- ・後進の育成（同行営業、業務進捗管理など）

■補足

自社の豊富な流通小売業との取引実績を活用し、売場の現状に最適化した販促什器の提案をすることで競合他社との差別化を図りました。また、顧客内の複数の部署（マーケティング部、営業企画部、営業部の担当者と決裁者）との商談にてニーズを探り、そのニーズをゼロから具現化した特注什器の企画提案にて自社の売上に貢献しました。

在籍期間：2010年7月～2012年6月

企業名：株式会社マックス

職種：企画兼プロジェクト管理職 雇用形態：正社員

【職務内容】

■プロジェクト管理部門 所属（東京本社勤務）

■担当顧客

- ・消費財メーカー（高橋酒造、ペルノ・リカールジャパン、大正製薬）

■主な担当業務

- ・売場づくりの実業務を行うラウンダー（店舗巡回スタッフ）のマネジメント全般
- ・ラウンダー組織のチーム体制づくり
- ・ラウンダーの雇用業務（面接など）
- ・ラウンダーの活動実績のレポート、顧客への情報提供
- ・顧客取扱商品の売上アップを実現できるよう最適な売場を提案
- ・顧客との定例会議の運営
- ・ラウンダー会議の運営
- ・その他、販促サポート業務全般

■補足

担当業務は主に下記①～⑤の流れとなります。

①ラウンダー活動の指標、ラウンダー巡回先を担当顧客と決定 → ②ラウンダー体制づくり（採用業務、教育業務など） → ③ラウンダー巡回先にて実施する販促企画をマーケティング部、営業部の担当者と決裁者に提案 → ④決定した企画内容をラウンダーに伝え、その活動実績を顧客へ提供 → ⑤活動実績をもとに、更なる販促企画を提案

また、組織したラウンダーチームの教育や業務進捗管理などのマネジメント業務も担いました。

在籍期間：2007年8月～2010年6月

企業名：アサヒビール株式会社（旧社名：アサヒフィールドマーケティング株式会社）

職種：営業職（ルート営業） 雇用形態：契約社員

【職務内容】

■ 関東信越統括本部 埼玉エリア 量販担当 所属

■ 主な担当商品

- ・アサヒビール取扱酒類全般(ビール類、チューハイ、焼酎、ウイスキー、ワインなど)

■ 担当顧客

- ・エリア：埼玉県内の流通小売企業
- ・対象業態：GMS、SM、DgS、HC など

■ 主な担当業務

- ・既存顧客フォロー（商品陳列や補充のサポート、販売計画の遂行、POP などの作成と設置など）
- ・本部企画の進行管理、企画展開 ・ 個店企画立案、進行管理、企画展開
- ・商品発注促進 ・ 店頭商品の鮮度管理
- ・同チーム内のマーケットスタッフとの同行営業、その他フォロー業務全般

在籍期間：2006 年 4 月 ～ 2006 年 8 月

企業名：ネットヨタ東埼玉株式会社（旧社名：ネットヨタウエスト埼玉株式会社）

職種：営業職(一般消費者向け営業) 雇用形態：正社員

【職務内容】

■ 営業部 川越今福店 所属

■ 主な担当商品

- ・自動車(新車、中古車)、自動車用品、自動車サービス au 携帯電話など

■ 担当顧客

- ・エリア：埼玉県川越エリア内の一般消費者

■ 主な担当業務

- ・新規開拓営業 ・ 商品提案(自動車、自動車用品、自動車サービス、携帯電話)
- ・見積り作成、納品手配、納品管理

■ 資格

- ・普通自動車第一種免許（2003 年 6 月 取得）

■ 自己PR

流通小売業界での経験を最大限に活用し、更なる顧客満足に挑戦したく思います。

モノ消費からコト消費への変化が強まる流通小売業界での経験と、その変化する市場に対応するための仮説提案から潜在ニーズを探る営業スタイルは顧客から高い信頼を得られていたと自負しております。

また、現在 3 人の後輩育成も担当しており、同行営業や業務進捗管理などの役割にてそれぞれの強みを引き出すサポートを心掛け、個人だけではなく、チームとしての目標達成に尽力しています。

以上