**職　務　経　歴　書**

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

**■職務要約**

大学卒業後ITコンサルティングファームに入社。電気メーカーをクライアントとし、製造業におけるグローバルサプライチェーンの製販・購買及び会計（債権債務管理）領域のBPR、システム導入を行ってまいりました。

近年は、DX推進プロジェクトに携わり、デジタル技術を活用した新規サービス・事業の創出において、先端技術のリサーチをはじめ、ビジネスモデルや外部アライアンスの検討を担い、クライアントを支援しています。

**■活かせる経験・知識・技術**

**【ビジネスモデル提案の実績】**

* 最新技術（AI,機械学習,VR/AR等）を活用したサービスの企画・提案
* 某有名企業におけるFCビジネスの立上げにおける、収益モデル作成及びビジネスモデル構想提案～システム化構想（CRM）システム導入コンサルテーション
* 大手家電メーカーにおける、PC販売付加価値サービス実行の為の戦略立案（PCにあるソフトウェアをバンドルし、それにより同社とカスタマーのネット販売サービスを実現させるビジネスモデル）と実行
* 大手家電メーカーにおける、家電製品とインターネットの融合戦略（新サービスモデルの立案～課金システム導入）、コミュニティ形成の為のキャンペーン立案/実行

**【専門領域及び強み】**

* 製造業の深い業務知識及び業務改善
* ERPおよびSCMのパッケージを含めたシステム導入
* プロジェクトマネジャー経験及び顧客との折衝、プロジェクト遂行
* 他部門（他社）との円滑なコミュニケーション能力

**■職務経歴**

□20xx年xx月～現在　　○○○○株式会社

事業内容：ITコンサルティング 資本金：xx百万円　　売上高：xx百万円 （20xx年xx月）　従業員数：xx名

|  |
| --- |
| **新規事業創出プロジェクト/某家電メーカー（20xx年xx月～現在）** |
| **【プロジェクト概要及び役割】**　家電メーカーのDX推進プロジェクトにおいて、マネジャーとして先端技術を活用した新規事業の創出を支援。　　＜担当内容詳細＞　　・○○サービスにおけるマーケット・顧客・競合の調査分析、レポーティング　　・サービスデザイン　　・技術選定**【実績】**経営陣との対話を重ね、中長期経営ビジョンの実現につながる新規事業を企画・提案。収益見込みやリスクなど意思決定ができる検討材料を揃えたことにより、スピーディな事業化につなげた。 |

|  |
| --- |
| **グローバルサプライチェーン構築プロジェクト/某家電メーカー（20xx年xx月～20xx年xx月）** |
| **【プロジェクト概要及び役割】**家電メーカーのグローバルサプライチェーン構築プロジェクトをシニアコンサルタントとして担当。グローバル全拠点における製販領域の業務統一化と債権債務管理の効率化を行う。＜担当内容詳細＞* ERP主要業務適合性比較検討
* 現行業務調査、業務要件定義
* アプリケーション機能Gap分析
* カスタマイズ要件定義

**【システム環境/規模/メンバー数】**SAP R/3 SD MM（Ver4.1）、HP-UX、Oracle/Server15台、Client1000台/メンバー数○名**【実績】**債権債務管理の効率化を図ることで、通常○○日かかっていた業務を△△日に短縮することに成功。このプロジェクトの成功から、次期会計システム提案に結びつけることができた。 |

|  |
| --- |
| **グローバルサプライチェーン構築プロジェクト/日系大手家電メーカー（20xx年xx月～20xx年xx月）** |
| **【プロジェクト概要及び役割】**日系大手家電メーカーのグローバルサプライチェーン構築プロジェクトをジュニアコンサルタントとして担当。グローバル全拠点における製販・購買領域の業務効率化を行う。＜担当内容詳細＞* 現行業務調査、業務要件定義
* アプリケーション機能Gap分析
* カスタマイズ要件定義及び開発サポート
* スケジュール管理、工数管理、ベンダー作業管理
* グローバル拠点コミュニケーションサポート

**【システム環境/規模/メンバー数】**Oracle Application Suite 11i、HP-UX、Oracle/Server10台、Client1000台/メンバー数○名**【実績】**分析により、グローバルな拠点間の物流の仕組みが統一されていないことから、余分なコストがかかっていることが判明。現状の組織構造の違いや各国の文化・習慣なども含め、課題点の抽出を行い、システム導入に伴って業務改善を行う。結果、○○％のコスト削減につながり、収益構造の改善に貢献。 |

■資格

・日商簿記2級（20xx年xx月）

・R/3HR　認定コンサルタント（20xx年xx月）

・R/3SEM　認定コンサルタント（20xx年xx月）

・TOEIC800点（20xx年xx月）

■自己PR

クライアントの支援においては、クライアントの社内各部署の人々へのヒアリングを重視し、現場の課題をつかむことを意識してまいりました。そのため、経営陣が当初課題と捉えていたこと以外にも、多角的な分析によって新たな課題点を抽出し、解決提案を行うことで信頼を獲得しています。プロジェクトマネジメントにおいても、目的・ビジョンを明確に打ち出すことで、社内外の多くの人を巻き込み、推進してきました。この経験を活かし、製造業のクライアントの新たな取り組み・成長を支援していきたいと考えています。

以上