

## 職務経歴書

氏名：小森 康充（こもり やすみつ）

住所：〒143-0023 東京都大田区山王 1-36-29

URL：<http://www.giantkevin.com> E-mail：[yasumitsu.komori@gmail.com](mailto:yasumitsu.komori@gmail.com)、

生年月日：1962年5月11日（55歳）

### <要約>

約20年間、外資系企業3社にて卸会社、量販店、百貨店等に対する消費財（日用品、化粧品）の法人営業及びトレーニングを担当、高い営業能力と顧客コミュニケーション能力により常にハイレベルな売上目標を達成。体系化したビジネススキルを活かし、ビジネス社会の成功と勝利をサポートするために2008年 営業力強化コンサルタントとして独立。

2010年度は、年間200回の講演実績を達成する。

### <職務経歴>

#### **2009年2月 小森コンサルティングオフィス設立 現在に至る**

2008年1月 営業力強化コンサルタントで独立、神戸学院大学客員教授（2008年3月まで）

#### **2007年5月-12月**

**コーチ ジャパン株式会社 リーテイルフィールドリージョナルマネージャー（ディレクター）**  
-全国14店のファクトリーの責任者として、100億円の売上が160億円にするプロジェクトのリーダーとなる。（営業2名、販売員300名管轄）

#### **2004年2月-2007年5月**

##### **日本ロレアル株式会社 ラグジュアリープロダクツ事業本部**

##### **ランコム事業部エリアビジネスマネージャー**

2004年2月-2005年7月-高島屋全国MD本部（ランコム No.1取引先）、京王百貨店他20店舗担当（美容部員100名管轄）-本社販促企画を兼務

2005年8月-2005年12月-西日本エリア（静岡以西、九州まで）の百貨店55店舗担当（美容部員350名管轄）

2006年1月-2007年5月-阪急百貨店（本店・MD本部）他12店舗担当（美容部員100名管轄）

-阪急百貨店と連携しイベントプロモーション、顧客誘致のCRMを実施

## 1987年4月-2004年1月

### プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン (P&G) 株式会社

1987年-1989年 営業統括本部大阪支店 エリアマネージャー

-和歌山県全域担当（オークワ本部、県下トップクラスのチェーン店等）

1990年-1992年 本社トレーニンググループ トレーナー

-全国営業対象のコミュニケーションセミナーを開発、実施（営業マン；300名に実施）

-支店長、部長クラス（約30名）対象のトレーニングスキルセミナーを開発、実施

1993年 大阪支店課長代理 イオン、ファルマ（ドラッグストア）の全国本部担当

1994年 大阪第一支店 課長

-大阪エリア担当（アケボノ物産、ミドリ電化、ダイエー近畿本部他）

-大手卸店7社の営業スタッフ（約300名）対象のコミュニケーションスキルセミナー実施

1995年 マックスファクター東京支店 神奈川営業所長（営業5名、美容部員30名管轄）

-年間販売業績最優秀賞受賞

1996年 General Merchandising Store 大阪支店マネージャー

（営業5名、美容部員100名管轄）

-マイカル全国本部、ジャスコ近畿本部、ダイエー本部、平和堂本部担当

-全国のマネージャー30名中年間売上目標達成率トップ

**-P&G アジアパシフィック最優秀マネージャーとして表彰される**

1997年-1999年 National Chain division アカウントエグゼクティブ

-平和堂本部（滋賀県）担当として初めて直接取引契約を締結

-平和堂との物流効率化プロジェクトのリーダーとして本社ロジスティクス、ファイナンスマネージャーと連携し物流コスト削減を実現、それにより営業販促費増を可能にし、売上アップに貢献

2000年 National Chain division リテールトレーニングマネージャー（営業14名管轄）

-イトーヨーカドー、イオン、マイカル、ユニー平和堂の各大型店舗担当、各取引先店舗にて大規模なP&Gフェアを実施、平和堂本部においてマックスファクターとしては初めて花王ソフィーナを抜き売上第三位を実現

-National Chain 最優秀マネージャーとして表彰される

-近畿アリエール販売コンテスト優勝

-新製品パンパースさらさらケア販売実績最優秀賞受賞

2001年-2002年 本社カスタマーチーム アカウントエグゼクティブ

-P&G 全社の営業、ファイナンス、ロジスティクス担当より各1名のマネージャーが選ばれ構成されたチームにおいて、大手取引先の経営分析・コンサルティング、物流コスト削減等の戦略立案を担当

2003年-2004年1月 Wholesale チーム オペレーションマネージャー  
(営業10名管轄)

ーパルタック全国本部 (当時全国 No.1 卸店) 担当

<学歴>

1987年3月 同志社大学工学部 卒業

2007年10月 神戸学院大学 客員教授

人文科学部70名の学生にリーダーシップ、コミュニケーション講座を実施

<スキル>

語学：英語ビジネスレベル PC：Word, Excel, Power Point