

## シニア人材情報

登録番号	0163	年齢	50代
居住市町村	東京都板橋区		
職歴 勤務先名 (業種)	<p>外資大手計測制御メーカーで、DCS(分散型制御システム)のエンジニアとしてキャリアをスタート。国内、海外出張多数。プロジェクトマネージャーへ昇格し、大手エンジニアリング会社の注文によりDCSを海外のユーザーへ輸出し、システムの構築、据え付け、試運転まで数多の大規模プロジェクトを担当。</p> <p>後に、営業へ異動。国内営業マネージャーとして、国内の大手石油、化学会社、半導体製造メーカー、水処理業界向けに計測計器を販売。(直販及び代理店も率いる)</p> <p>アジアパシフィック地域担当セールスマネージャーに昇格し、アジアパシフィック地域に計測計器の販売管理(戦略、受注及び売り上げの管理、各国の代理店の管理及び営業員の指導)を行う。</p> <p>無線機器(圧力、温度)、光ファイバーを用いたリーコディテクターシステム、SCADA、RTU、質量流量計を初めとする計測計器に注力した。</p>		
保有資格 得意分野	海外出張多数、プロジェクトの管理、国内及び海外の代理店の管理、国内は勿論のこと海外との交渉力、ソリューション能力。また、営業職も長く、日本のお客様のみならず海外の方々への接客の経験もあり、対面での高いコミュニケーション能力。		
	<p>外資系の会社に35年6ヶ月勤めました。</p> <p>最初はエンジニアとして、シンガポール、タイ、サウジアラビアへ、プロジェクトマネージャーとしてキュラソー島へ、営業職では、アメリカ(ボストン、ニューヨーク、カルフォルニア、フロリダ、ミズーリ)、フランス、ドイツ、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナム、中国(北京、上海、香港)、韓国、台湾へ出張経験があります。</p> <p>海外出張多数、プロジェクトの管理、国内及び海外の代理店の管理、国内は勿論のこと海外にある自社工場及びお客様との交渉力。また、営業職も長く、日本のお客様のみならず海外の方々への接客の経験もあり、対面での高いコミュニケーション能力がございます。</p> <p>海外の上司には、与えられる年間目標についての交渉、海外の支社、国内及び海外の代理店、お客様には、価格と納期について頻繁に交渉ごとが発生し、都度、丁寧に説明し、お互いに満足のいく結果を導き出せました。交渉力に加え高いコミュニケーション能力にて、任せられた任務を円満にこなしてまいりました。</p>		

日本のお客様でも癖が強いお客様もあり、製品の不具合の際には、常軌を逸したお客様とも打ち合わせる機会があったが、平生に紳士的に接して、穩便に事を収めてきました。欧米を初め、中東、アジアを訪問し、様々な人種と対話を通じ仕事をこなしてきた経験が活かせます。

海外の上司(アメリカ、フランス、シンガポール)へ資料を用いて、業績状況の報告を、アジアの支社へ新製品の紹介、アジアの代理店及びお客様には、会社及び扱う製品全般についてプレゼンテーションをしました。特に2023から2024の2年間はアジアパシフィック地域担当セールスマネージャーとして、アジアパシフィックのお客様に代理店をリードし、無線計器等のIoT商品をSCADAやPLC(Modicon)と一緒にソリューション販売を行い、クラウド、ERP、MESへセンサーからのフィールドデータの受け渡しについてもコンサルティングを行いました。

カタールのLNGプラント向けに企業を通じ制御弁用調整機器を1,000台納品。しかし、現地カタールで不具合が発生し、全数を現地で交換することになりました。営業職でしたが、機器に精通しているのとマネジメント力およびソリューション能力を企業に評価され、現地での交換作業を指揮しました。調整機器は、まだプラントの配管等に設置されておらず輸出入用の木箱に入っている状態で、交換作業が現場はできません。そこで現地近くに作業が可能な会社を見つけ契約をし、また、作業する会社までの機器を往復運搬する必要があるので、輸送業者とも契約。交換作業員も自社でのサービス員では足りないので、現地で募集し雇い入れ、教育を行いました。倉庫の中に置かれた輸出入用の木箱を、作業する会社まで運び、良品と交換、調整、品質確認をし、木箱に戻し、現地の倉庫へ運ぶ作業を繰り返しました。3ヶ月強(2015年9月～2015年12月)で全数の交換を、現地プラント建設の工期に影響を与えることなく終えることができました。

このエピソードからも、交渉力、高いコミュニケーション能力、マネジメント力、ソリューション能力をお分かりいただけると思います。

もう一つ、エピソードを紹介します。

国内販売にて、代理店を通じ販売していた水質計が、競合他社の製品性能と価格で猛追され、シェアを奪われました。数多のお客様から製品仕様、価格について丁寧な聞き取りを行い、必要事項をまとめ、アメリカの工場へ製品の改良、新製品の開発を依頼しました。しかし、工場では、欧米向けの製品仕様に注力しており、日本仕様の案は、却下されてしまいました。日本を預かるマネージャーとして、長年、製品を販売している代理店2社のビジネスを守らねばと、日本で水質計の製作が可能な企業を見つけ、OEM(委託生産)を依頼する案を思いつきました。企業が見つかり、打ち合わせを重ね、発注する段取りを整えました。問題は、アメリカの工場と多くのマネジメントの了承を得ることでした。日本国内の販売に限るとはいっても、メーカーとして自社以外で製作した製品にメーカー口ゴの使用を許可するか否かです。工場の関係者及び多くのマネジメントに、製品が必要な背景、販売台数、売り上げ、シェアの回復、新規顧客の獲得について説明を繰り返し、なんとか理解を得ることができました。工場から、調達の責任者、製品開発マネージャー達を、OEMを依頼する企業へ招聘し、工場の見学を含め、関係者一同打ち合わせを行い、委託生産の契約に漕ぎつけました。長年製品を使っていただいているお客様数社に試作品を使ってもらい、良い点、悪い点を洗い出し、良い点は更に良く、悪い点は改良し、製品にフィードバックをしました。

食品、水処理、半導体といった水質計が使われる業界の業界紙へ広告を、業界が主催する展示会へ展示(デモ)をし、製品の宣伝を行いました。

リリースした製品は、予想を上回る台数が売れ、シェアの回復、新規顧客の獲得もできました。代理店には、納品後のメンテナンスを含めた、フォローを依頼し、結果、日本では、アメリカ製の製品より売れる製品となり、経営に携わる多くのマネジメントから賞賛されました。新規企画、開発、ローンチ、改善・運営まで一気通貫して業務に携わった経験があります。