**職 務 経 歴 書**

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

氏名: ○○ ○○

**< 職務経歴概要 >**

○○大学を卒業後、○○○株式会社へ入社。基幹システムの構築に携わった後、経営戦略系コンサルファームへ転職。現在は、小売業　業務戦略策定プロジェクトにて改善策定コンサルティング業務を行っています。

**< 経験・スキル >**

- 小売業における深い知識および業務改善に向けた調査、提案

- IT業界における最新の理論、設計手法などを用いてのシステム構築

- 各種分析手法を用いての分析結果から課題を明確化

**< 職務経歴詳細 >**

**20ｘｘ年4月～20ｘｘ年ｘ月　○○○株式会社**

**事業内容：コンサルテーション、ソリューションの提供　　資本金：ｘｘｘ千万円　　社員数：ｘｘｘ名**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| プロジェクト期間 | 業務内容 | 担当フェーズ | 環境・言語 | 役割 |
| 19ｘｘ年ｘ月 ～20ｘｘ年ｘ月（○年○ヶ月） | **某小売業　基幹システム更改プロジェクト**部門毎に構築されていたシステムを全面的に見直し、新たな基幹システムを構築。**〔開発規模〕**250人月**〔担当業務〕**　・現行業務の調査と課題抽出・新システムのインフラ・機能要件の提案・カスタマイズ要件のヒアリングと要件定義**〔成果〕**現行では部門間でのデータの受渡しに多くの時間を割いていることが判明。DBを集約し、システムを一本化することで、モノの流れが随時把握でき、○日かかっていた処理を○日に短縮することに成功。・当初より画面イメージとフローを顧客と共有したことで、仕様変更の手戻りがなく、スケジュール通りに完遂。 | 要件定義基本設計コスト管理スケジュール管理納期管理 | **[環境]**Linux**[言語]**Java**[DB]**ORACLE | プロジェクトマネージャ（20名） |
| 20ｘｘ年ｘ月 ～20ｘｘ年ｘ月 | **某小売業　基幹システム構築プロジェクト**業務効率化・新市場開拓に対応した次世代社内システムの導入。**〔担当業務〕**　・現行業務の調査と、要件定義・フィット＆ギャップ分析・カスタマイズ要件定義**〔成果〕**　・業務プロセスの再構築の結果、○％のコスト削減に成功 | 調査分析要件定義コスト管理スケジュール管理納期管理 | **[環境]**UnixSAP R/３　SD、MM**[DB]**ORACLE | チームリーダ（チーム３名、全体80名） |

**20ｘｘ年ｘ月～現在　株式会社△△△**

**事業内容：経営戦略コンサルティング　　資本金：ｘ億ｘ千万円　　社員数：ｘｘｘ名**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| プロジェクト期間 | 業務内容 | 職位 |
| 20ｘｘ年ｘ月 ～20ｘｘ年ｘ月 | **某小売業　業務戦略策定プロジェクト**各販売店における売上拡大に向けた業務課題の整理、改善策を策定。**〔担当業務〕**　・プロジェクトプラン策定作業（目的とゴールの共有）・マクロリサーチ（業界動向等）、ミクロリサーチ（現場統計、顧客傾向把握）・SWOT分析、PEST分析、３Ｃ分析、４Ｐ分析、バリューチェーン分析、財務分析、現地調査等による業務課題の抽出・課題に対する改善施策の策定**〔成果〕**・動線が複雑であると判断されたため、各販売店におけるレイアウトを刷新、動線の効率化を図った結果、○％の顧客来店UPに成功。・商品の陳列方法の変更により、注力商品、高利益率商品の販売ロスが減少、○％の売上UPにつながった。 | コンサルタント（チーム３名） |

**< 取得資格 >**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格名 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月  | SAP R/3 SD 認定コンサルタント　取得 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月 | PMP（Project Management Professional）　取得 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月  | TOEICスコア860 |

**< 自己PR >**

大学を卒業後、小売業を対象としてシステム開発から経営戦略コンサルティングまで経験してまいりました。

顧客から訴えのある課題だけではなく、常にその背景にある課題などを分析とヒアリングにより抽出し、将来も見据えた業務改善策の提案を行ってきた結果、顧客からの高い満足度と信頼を得るに至りました。

今後は、これまでの業務改善提案からシステム実装までの経験を活かし、ITまでも俯瞰した経営課題の解決を図っていきたいと考えております。

以上