

職務経歴書

2021年3月13日現在
氏名: 田附志郎

■職務要約

自営業として美術品の販売や仕入れを担当してまいりました。自営業を経験しました。
商品の販売だけでなく、帳面、美術品の仕入れ、オークションの準備など、一個人として商売を経験しました。
また2021年から開業し、web制作のフリーランスとして活動しております。

■学習言語

HTML / CSS / Sass / Bootstrap / JavaScript / jQuery / PHP / SQL / WordPress / Adobe XD / Shopify

■開発実績

タイトル	ポートフォリオURL	プロダクト概要	工夫した点	言語
web labo shiro	https://shiro-profile.trigger0817.net/	学習や行動した実績をポートフォリオサイトとして以下のサイトへ集約いたしました。	Web制作において必要な技術力を集約し、作成致しました。	HTML / CSS / Sass / Bootstrap / JavaScript / jQuery / PHP / SQL / WordPress

■職務経歴

□2016年01月～現在まで 京都 寺町 古美術田附 Web labo shiro (2021年3月2日から)

◆事業内容:主に東洋美術品の販売 仕入れ 帳面 オークションの準備
Web制作 コーディング

【業務内容】

主に東洋美術品の販売
仕入れ
帳面
オークションの準備

Web制作 コーディング

【担当顧客/メインターゲット層】40代から上の方をメイン

また、中国人に向けての販売

【提供商品/担当商材】東洋美術品

【売上規模】3000万円

【店舗規模/立地】2席

【平均客数】平日3人 休日6人

【営業時間】10時から18時

【実績】2020年度 店舗年間売り上げ: 1000万円

オークションでの売上2000万円

【ポイント】

現在、コロナの影響で店舗での販売が難しく、オンラインという形でオークションを開催し販売をシフトチェンジしました。
また古美術だけでなく、独学で教材を買い、HTML/CSS/Javascript/jQuery/PHP/ を学び、フリーランスとして活動しております。

従業員として美術品の仕入れ 販売 帳面の管理 又Web制作

業務内容

2014年04月～2015年12月

子会社 メディカル・アプライアンス 熊本支店

■営業兼患者様への医療チェック

■主な業務内容

- ・医療商品の提案
- ・商品の納品
- ・患者様の医療チェック
- ・手術への立ち会い
- ・企画書作成有
- ・大阪 泉大津市立病院立ち上げ

【営業スタイル】既存顧客フォロー

【担当地域】熊本市内 天草

【取引顧客】熊本大学病院

熊本市立病院

熊本天草市民病院

【取扱商品】ペースメーカー 腹部、頭部など血管全般に及ぶ、経皮的カテーテル治療(診断)材料全般

【実績】熊本市市民病院やクリニックなどを担当。

商品の納品だけでなく、患者様の医療チェックを行う。

【ポイント】

既存顧客が100%となるため、顧客との信頼関係を構築し既存案件を確実に受注できるよう注力してきました。また、顧客からの問い合わせ(新規案件含め)に対して迅速に対応するなど他社より先に行動することを意識していました。

20名 ペースメーカー 患者様への医療チェック担当

納品

■活かせる経験・知識・技術

- ・カウンセリング能力積極的な情報収集を行い、お客様の意向に沿ったカウンセリングに活かすよう努めてきました。
- ・時代の流れを感じ、臨機応用に対応する力がついたと考えております。

■自己PR

1.行動力

コロナの影響で商売の形も大きく変わりました。その中で収入も少しずつ変わっていき、今どうすれば収入を少しでも得られるのかや今後の需要やマーケティングを考えた際、IT関係のスキルを身に付け、収入を得ようと1年前から勉強していき、

同じ業界の方のHP <https://sou-utuwa.com/> や、ヨガ教室を開くために<https://serene-yoga-goody.com/> といったhpを作成し、

収入を得られる事ができました。今後はweb制作をはじめ、現在webデザインの方にも力を入れております。

2.継続力

やると決めたことは最後までやり抜きます。プログラミング学習は連続365日以上継続しております。

毎日どんだけ疲れていても去年一年間プログラミングをやらない日はありませんでした。、仕事が忙しくても旅行に行つて

も必ず実施してきました。
また現在はプログラミングの他にデザインもできないといけないと感じ、Figmaも並行して勉強しております。

3.主体的に取り組む力

自ら考え行動することを常に考えて実践してきたからこそ、過去の職歴の中で成果を上げることが出来てきました。その考え方のベースには常に「自分ならどう考えるか」という自問自答がありました。商売の経験から、主体的に考え取り組む姿勢が習慣となっております。この強みを活かし「顧客、社会にとって最適なプロダクトは何か」を常に考え抜き、御社に貢献していきます。