

2015年10月9日

会員各位

SAM東京支部事務局

**2015年11月度例会のご案内**

拝啓 皆様にはますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

さて、東京支部2015年11月度例会のご案内を申し上げます。今回は、東京支部会員の  
中野隆敏様にご登壇いただき、「営業改善の着眼点」をテーマにお話しいただきます。

中野様は、ゼネラルフーズ社を皮切りに一貫して外資系企業のセールス部門にて実績を積み、  
現在はコンサルタントとして、強い営業組織構築のコンサルテーション、人材開発に従事されて  
いらっしゃいます。特に、メーカーや卸売業の方々には好評です。

今回の例会では、中野様のご経験を基にお話しいただく予定です。

つきましては、ぜひ多くの皆さまのご参加をお待ちしております。

敬具

記

**■日 時：2015年11月10日（火） 12:00～13:40****■会 場：（財）商工会館 7階会議室**

千代田区霞が関3-4-2 TEL:03-3581-1634

**■スピーカー：中野 隆敏様（ビーコンアソシエツ 代表取締役）**

【略歴等】：1941（昭和16）年生。1963年 立教大学文学部英文学科卒業。1964年 ゼネラルフーズ社に  
セールスマンとして入社、インスタントコーヒー、インスタントプリン販売に従事。1967年 ジョンソ  
ン社入社。エリア・マネジャーとして首都圏のスーパー本部を担当。1970年 大阪ディストリクト・マ  
ネジャーとして近畿2府4県・四国の販売担当。1976年 東日本セールス・マネジャーとして全国の58%  
市場の販売担当。1981年 販売管理部長として販売予測、販売促進、教育訓練、販売政策の各部門を統  
括。1983年 アメリカン・エクスプレス入社。カード部門のセールス・マネジャー。1年間で売上を3  
倍にし、生産性を4倍に改善。1984年 ペットフード、ペット日用品・器具の総合卸 カナックス社に  
専務として入社し、1987年からは社長を務める。CI導入、人材育成、新規顧客開拓、物流情報の整  
備、サービス・マーチャндаイジング機能の導入、カテゴリー・マネジメントの採用、商品開発、企  
業グループの結成、等の施策を実施した。その結果、在任中の9年間で18億円の売上を115億円  
に伸ばす。1993年 ジョンソン・エンド・ジョンソン社に取締役副社長として入社。2000年までの戦  
略作成、新取引制度の実施、新チャネル政策とカバレッジ政策を導入、SOQにより他部門も含めた  
プロセス改善を実施。1998年 オートボックス・セブン社 新規事業担当。オートボックス・レストラ  
ン・システムズ代表取締役社長して3店をオープンさせ軌道に乗せた。2001年 ビーコン・アソシエ  
イツを設立、代表を務める。MTPインストラクター（日経連傘下の日本産業訓練協会）日産訓特別  
講師の資格を持つ。その他、日本盲導犬協会常任理事、ピーエス産業取締役、MOS会会長など。

**■テーマ：営業改善の着眼点****■会 費：3,000円（ビジターの方は5,000円）****■ご出欠：11月2日（月）までに同封ハガキでお知らせください。**

※お申込後にキャンセルされる場合は、前々日（土日を除く）までにご一報ください。

**■次 回：12月度例会は12月3日（木）「例会&懇親・忘年会（ランチ）」を予定しております。**

以上

【事務局】〒158-8630 世田谷区等々力6-39-15

（学）産業能率大学 総務課内（福田）

TEL 03-3704-9046