

# 履 歴 書



氏 名: 高 在賢 (コー ジェヒョン)

住民登録番号: 810604 - 1024126

住所: ヲル特別市瑞草区良才洞91番地三益マンション 701号

連絡先: 010 - 3769 - 8182

E mail: [livewise77@gmail.com](mailto:livewise77@gmail.com)

## ▶ 学歴事項

- ・ 2000年 3月 ~ 2008年 2月 京畿大学校 新素材工学科 卒業 (成績: 3.41 / 4.5)
- ・ 1997年 3月 ~ 2000年 2月 ベックヨン高等学校(理系) 卒業

## ▶ 経歴事項

- ・ 2008年 5月 ~ 現在 イビデンコリア(株) 営業2部 自動車部品の営業/技術営業 社員 (約3年 6ヶ月)
- ・ 2002年 1月 ~ 2004年 5月 自庚産業(株)(サムスン電子協力社)生産部 生産管理 兵役特例社員

## ▶ 外国語能力

- ・ 英 語
  - TOEIC: 800点 (2012年 1月 27日)
- ・ 日本語
  - JPT: 880点 (2011年 7月 24日),
  - 上級の日本語会話、作文、読解が可能

## ▶ 語学研修事項

- ・ 日本 東京KAI日本語学校
  - 2004年 6月 ~ 2005年 5月 1年
  - 日本語上級修了
- ・ *Australia GEOS English school of Queensland- State Goldcoast*

- 2005年 9月 ~ 2005年 11月 3ヶ月
- 英語中級修了

## ◆ 詳細経歴事項

---

- ・ **イビデンコリア(株)** - 営業2部 自動車セラミック部品営業/技術営業
  - 期間: 2008年 05月 ~ 2013年 1月 (在職中)
- 日本 イビデン(株)社の韓国支店社員として本社と顧客間のブリッジ役割
- 主要業務: 国内大手自動車メーカーのディーゼル車排気ガス浄化用セラミック部品営業
- 顧客管理(既存製品及び、新製品 販売促進活動, 品質対応, 顧客対応等)

## ▶ 資格取得事項

---

- ・ **事務自動化 産業技士 (韓国産業人力公団)**
  - 2006年 11月 06日
- ・ **Microsoft office user specialist Master**
  - 2006年 07月 26日
- ・ **1種 普通自動車 運転免許**

## ▶ 大学校内の活動事項

---

- ・ 学校内新聞社 日本語翻訳 & 連載
  - 期間: 2006年 3月 ~ 2007年 6月 1年 4ヶ月間
  - 主な活動: 新聞一面に日本語勉強コーナーを担当
- ・ **複合材料研究室 事件活動**
  - 期間: 2006年 7月 ~ 2006年 12月 6ヶ月間
  - 主な活動: リチウム二次電池の両極活物質  $\text{Li}[\text{Ni}_{0.2}\text{Li}_{0.2}\text{Mn}_{0.6}]_{0.2}$  開発

## ▶ 教育事項

---

- ・ **短期MBA (SHAPE) 過程**
  - 期間: 2011年 7月 4日 ~ 2011年 12月 14日
  - 教育所: Sogang大学校 経営大学院
- ・ **Display工程技術過程**
  - TFT - LCDの基礎理論と製造工程装備装置に関する教育

- 期間：2007年 07月 16日 ~ 2007年 8月 10日 4週 133時間
- 教育所：京畿道中小企業支援センター

**上記の記載事項は事実と間違いが無い事を確認し、これを持って御社に入社を志願します。**

**作成日付： 2013年 1月 21日**

**作成者： 高在賢**

# 自己紹介・経歴紹介書

## ◆ 自己紹介

挑戦を恐れないのが私の人生のモットーです。挑戦は私を育ててくれるお米のような存在であり、挑戦のない日常は、私を痛ませ、苦しめるばかりです。日系電子セラミックの部品会社のイビデン(株)に入社し、思い切って日本現地勤務を自ら要望で決意しました。大学生時代に一度挑戦していた海外生活への未練と、世界を舞台で働きたいと思った子供の頃からの夢、私の根底に常に生きていたチャレンジ精神、営業人としての外国語能力が要求される特徴、今でなければ、大変とのその信念は、若くない年齢にもかかわらず、海外に挑戦する原動力となり、その出来栄は、今私の人生の中で最高の達成となりました。

困難な状況をスムーズに調整する調整者としての姿を見せてきました。

日本勤務時には社員間の自己目標にしか感心がない姿勢や、同僚の苦難に中々手を出して上げない所を良く目にする事がありました。その問題に何とか役に立ちたいと思いました。

各担当と合って問題点についてお互いに議論し合い、苦難さと相互の関係をよりよく理解できるような調整をしました。問題を解決する為、種々の対策案を検討して相互に効率的な生産計画樹立と開発活動に集中できるスケジュールの確立と、プランを作成し、納期やロスの発生を抑制しました。可能な協力で問題の発生を最小限に抑えた肯定的な結果を得る事が出来たのです。この経験を通して異質を同一化する調整者の役割を身に付けることが出来たと思います。

新素材工学を専攻し、日本セラミック自動車部品メーカーでの約4年間の営業の仕事を通じて、日本国内の組織文化と環境に慣れる事が出来ました。特にディーゼル自動車部品について積んできた関連知識を元に新たな営業マーケティング戦略と顧客満足度の営業戦略について常に考えた時間を過ごしました。このような経験を元に、より画期的で創造的な営業提案と受注活動を通して、短期的には、業界における企業イメージの向上の結果、そして長期的に安定した会社の売上高の向上に役立つ成果に繋げさせたいと思います。

営業成果としては、現代自動車社のEUR05 U2エンジンの適用範囲のディージェル排気浄化FilterであるSiC-DPFの受注契約PJTの担当窓口として、初期段階からNDA締結、サンプル納入、仕様の提案、価格の調整など、量産までの全過程を進行させて、実現させた経験を持っています。これにより、月1億円以上の売上成果をあげる事が出来ました。同様に、自動車排気系の耐熱耐久部品であるAlumina fiber Matの国内顧客の輸入販売で月に約3億ウォン相当の売上成果を達成する事が出来ました。

卒業後は日本のセラミック、電子、自動車部品メーカーであるイビデン(株)の韓国支店に就職が決まりました。プロのB2B販売営業専門家を目指して、自動車全体の部品の基本的な知識や営業関連の専門的な知識を積むために頑張ってきました。西江大学の経営専門大学院の短期MBAも卒業し、経営者の立場での営業担当者の教養を学んでいました。3年以上の営業/マーケティング担当として、国内の自動車メーカーを経験してきましたし、良いパフォーマンスもを見せてきました。長年日本での会社生活

は誰よりも日本人の文化や日本企業文化について理解できる時間にもなり、また、日本人の心の中で理解できる器を作る時間ともなりました。

このような経験をもとに、貴社に置いて不可欠な社員として働いてみたいと思います。乾いたスポンジが水を吸い込む事のようにすばやく吸収し、融合して、組織の一員となるとともに、光と塩のように組織に必要な社員になるように頑張りたいと思います。

## ◆ 経歴事項の詳細

---

### [職務内容]

1. 期間：2008年5月～2009年3月

- 概要：日本イビデン(株)本社勤務（岐阜県大垣市）、韓国の顧客向けのサンプル技術営業
- 担当業務：サムスン電子、Amkorなどの半導体製造メーカーの試作依頼受付、見積の提出、技術対応可否の確認及びDelivery回答などの技術営業社員として勤務。

2. 期間：2009年 4月～2013年1月（在職中）

- 概要：日本イビデン(株)の韓国支店であるイビデン코리아(株)に勤務し、韓国の国内自動車メーカ向けDPF(Diesel Particular Filter) Alumina fiber mat 輸入と販売営業社員として勤務
- 担当業務：営業/技術営業
  - ・国内自動車メーカの顧客管理(既存、新製品の販売触診活動、品質対応などの顧客対応)
  - ・売上計画樹立、売上状況の進捗管理
  - ・受注管理、出荷、Delivery管理対応、売上実績管理
  - ・技術Support、原価管理
  - ・日本出張者の現地Coordinator対応
  - ・顧客Auditの対応
  - ・販売価格計算、見積管理
  - ・貿易輸出の通関管理

韓国完成車メーカであるHyundai-Kia車、GM Korea車等のDiesel常用車エンジン排気セラミック部品(DPF, Alumina fiber Mat)の輸入の営業窓口社員として技術対応から品質管理、サンプル対応、量産対応までの現地営業の全般を担当しました。

### - 成果紹介

Hyundai-Kia車社のEUR05 U2エンジン適用のDPF受注契約担当として、初期段階からNDA締結、サンプル納入、仕様の提案、価格の調整など、量産までの全過程を進行させ、成約完了させた経験を持っています。月10億ウォン以上の売上げ成果をあげました。

同様に、自動車排気系の耐熱耐久部品であるAlumina fiber Matの国内顧客の輸入販売の収入で月に約3億ウォン相当の売上成果を達成しています。