



株式会社オフィス・ブーン 代表取締役

《専門分野・テーマ》

◆営業スキル ◆プレゼンテーション ◆コミュニケーション ◆人材育成 ◆顧客満足
◆新入社員研修 ◆OJT ◆交渉

1969年生まれ。大手化粧品メーカー、大手日用品メーカー、大手家電やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・プリント基板関連業界や組み込み技術（ソフトウェア・OSなど開発プラットフォーム）などの専門性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最高の実績を残す業歴35年を超えるベテラン実演販売士。さらに大手家具店・ホームセンターの実演販売の販促コンサルタントとして、実演販売と行動経済学並びにVMD（ビジュアルマーチャンダイジング）の理論を導入した従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通して、単品実績・前年比3998%の売上を叩き出す。（※2013年～2019年まで）

接客業・営業関連ビジネスパーソン of 社員・新入社員に対して「話法・動作・論法」という三つの視点から、「販売」を分かりやすくより具体的に指導する方法は好評で、セミナー講師・企業研修講師・販促コンサルタントとして活躍中。

主な経歴	1988年：アイデア商品の催事販売業を行う会社に入社。販売・陳列・ディスプレイの基礎を習得。 1992年：大手化粧品メーカーの実演販売業務委託の会社に入社。以降、日用雑貨・家電・パソコンなどの実演販売で次々と大ヒット商品を世に送り出し、カリスマ実演販売士として名を馳せる。 現在：株式会社オフィス・ブーンを設立し、実演販売・対面営業・売場構築のスキルを活かした講演や販売コンサルティング活動を全国で展開する一方、現役の実演販売士として活躍中。
主な実績	株式会社島忠（現・ニトリホールディングス子会社）、コニシ株式会社、アイリスオーヤマ株式会社、NTTdocomo、株式会社NTTアド、ソフトバンク株式会社、株式会社三菱電機ライフネットワーク、中日本エクシス株式会社（NEXCO中日本グループ）、株式会社マックス（電機連合〔労組〕共済組合代理店）、三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社、高島屋労働組合、株式会社香川銀行、等の大手企業・団体 北海道ホテル＆リゾート株式会社／北海道レストランサービス株式会社／ダイナトロン株式会社、株式会社コムパス、などの各地の中小企業・商工会・商工会議所、雇用創造協議会等
メディア出演	TBS「がっちりマンデー」「あさチャン!」「Nスタ」 日本テレビ「ヒルナンデス」 Shop Japan YouTube プロモーション多数