職務経歴書

2023 年 11 月 15 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、化粧品メーカーの株式会社 AAAAAAA へ入社。
販売スタッフを経て、20XX 年 XX 月より販促部に異動。広告代理店と協業し、販売促進業務の策定とその効果測定を主に行っておりました。

■得意とする経験・分野・スキル

・広告代理店との折衝
・SNS を使った自社商品の販促業務経験
・リアルイベントの企画によるブランドの認知力アップ

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

株式会社 AAAAAAA　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：化粧品メーカー
従業員数：120 名
資本金：5,000 万円

期間/役割	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**新人研修** ビジネスマナー研修
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**大手デパートでの販売業務** 【担当業務】 ・店舗にいらしたお客様への販売業務

20XX 年 XX 月 ～ 現在	**販促部、マーケティング担当** 【担当業務】 ・広告代理店との打ち合わせ ・販促イベントの企画・運営 ・LINE 広告の配信（週三回） ・自社 EC サイト運営 ・デザイナー/エンジニアとの打ち合わせ ・効果分析、データ分析 ・顧客対応（クレーム対応、電話・メールでの問い合わせ対応） ・改善業務 　・問い合わせ削減 　・連携機能をアップデート 　・LINE の自動返信機能実装 【主な実績】 ・新コスメの販売イベントを実施し、購入金額目標を 3 日で達成。 　一週間で目標の 150%を達成する。 ・自社 EC サイトの立ち上げを行い、EC 経由での販売目標を 110%達成。 ・LINE の問い合わせ削減に成功。 →自動返信機能を実装し、ヘッドカウント 1 名分の工数削減に成功。

■PC スキル/テクニカルスキル

・HTML、CSS、ActionScript の知識

・Word、Excel、PowerPoint、Access

■自己 PR

調整力

新たな部署の立ち上げを経験するにあたり、デザイナーやエンジニアとの打ち合わせや広告代理店とのアライアンスなど、あらゆるステークホルダーとの調整を行ってまいりました。社内外問わず調整の経験があり、今後の業務においても活かせるポイントだと捉えております。

マネジメント

約 4～5 名規模のマネジメントを経験しております。ヒューマンマネジメントに関わらず、新規部署立ち上げのプロジェクトマネジメントも経験しており、事業を推進させる能力に強みを持っています。プレイングマネージャーとしての活躍が期待される事が多かったため、より力を発揮できるように尽力させていただきます。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上