

職務経歴書

2020年8月4日現在
氏名： ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後はWEBコンサルティング事業に従事し、その後は自社メディアを運営する企業へ転職。大規模メディアのWEBマーケティングを経験。

■得意とする経験・分野・スキル

- ・約10年間のWEBマーケティング・プロモーション経験（WEBマーケティング戦略立案・実行）
- ・折衝経験（代理店、アライアンス、顧客への提案）
- ・マネジメント経験（同じチーム内のマネジメント、社内ディレクション、外注管理）

■会社履歴

期間	会社名
20XX年XX月～現在	株式会社BBBBBBB
20XX年XX月～20XX年XX月	株式会社AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社BBBBBBB 20XX年XX月～現在

事業内容：メディア企画・運営
従業員数：81名
資本金：2,000万円

期間/役割	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 現在 マーケティング本部 所属 マネージャー 【人員構成】 ・マネージャー(本人) ・アナリスト 3～4名	■ECサイト プロモーション・WEBマーケティング担当 【サイト概要】 ・ECサイト「XXXXXXXXXX」 ・URL (PC) http:// (MB) http:// ・会員数 XXX万人（20XX年現在） 【担当業務】 ・WEB（SEM・SEO・AFF・純広）のプロモーション戦略企画、改善企画 ・予算管理（月間2,000万円） ・アクセス解析、効果検証 ・クリエイティブチーム、開発チームへのディレクション ・広告代理店への企画提案、折衝 ・各キャリア折衝 ・WEBマーケティングチームの新設、人員採用 ・広告測定ツール導入、ベンダー折衝 ・アライアンス営業、契約締結 【ポイント】 自社ECサイトのSEO・SEM業務、マーケティング業務、外注業者と各キャリアの調整業務等多岐にわたる業務を行っております。アクセス解析の数値を基にLP0やサイトの導線改善、検索順位やPV数改善のためPDCAを回しながらサイトのブラッシュアップを行い、検索順位やPV数改善だけでなく、コンバージョン改善からROIを向上し売上増加させるというビジネスゴールも考えながら業務を行っております。最新WEBトレンドには敏感に、キャリアアップへ繋がり業務へも活かせる優良なセミナーへ積極的に参加する等常に向上心を強く持ち行動しております。 【成果】 ・Google、Yahooでのキーワード検索順位を50位以下から1ページ内表示に改善 ・会員獲得XXX万人からXXXX万人。（前年比150%） ・月間PV数を約70万から約100万に改善 ・携帯3キャリア公式化（docomo・au・SoftBank・スマートフォン） ・大手メディア3社（X社、Y社、Z社）とアライアンス締結に成功 ・代理店への外注体制から、部として内製化へ移行。マネージャーとして部の新設へ尽力

株式会社AAAAAAA 20XX年XX月～20XX年XX月

事業内容：WEBコンサルティング事業
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、SEO・SEM研修
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月 コンサルティング事業部 所属 コンサルタント 【人員構成】 ・マネージャー3名 ・コンサルタント約20名 ・アナリスト約10名 ・アカウントプランナー約15名 ※各プロジェクト 平均3名 アカウントプランナー1名 コンサルタント1名 アナリスト1名	■ナショナルクライアントを対象としたSEO・SEMコンサルティング業務 【担当業務】 ・SEO、SEMコンサルティング ・リスティングワード選定、運用 ・効果分析、データ分析 ・報告書、提案資料作成 ・営業同行（月1クライアントへの報告会） ・社内実装チームへのディレクション ・社内ツール使用マニュアル作成 【担当顧客】 自動車メーカー、化粧品メーカー、銀行・証券会社、SNSサイト運営会社、通信プロバイダ、司法書士、不動産、オンラインゲーム会社 など多数。 【ポイント】 それぞれに業界特有の課題を持ち、マーケティングの効率化、費用の適正化を目指していた。この経験からWEBマーケティング全般の知識を得たほか、実績を積んだだけではなく、顧客折衝・社内の実装チームのマネジメントも同時に学ぶ。このような環境から「顧客と双方の win-win はどこなのか」を探り落とし込むことや、それに向かって業務計画をドキュメント化しスケジュールの周知を徹底すること、随時進捗を確認してアップデートするといった業務の基本を学ぶことができた。 【成果一例】 ●実績例1 顧客：大手コンテンツプロバイダー 課題：モバイル有料会員獲得単価（CPA）の抑制、客単価の向上 予算：6,000万円/月 実績： ・リスティング運用における徹底分析を行い、キーワードの精査を行う。 ・配信スケジュールの共有を行うことで、CPA25%ダウンに成功。 ・担当初月から180%の月予算増資、継続受注に成功。 ●実績例2 顧客：大手音楽会社 課題：ECサイトにおけるCPA抑制、過剰コストの削減、継続単価の向上 予算：2,000万円/月 実績： ・キーワードの徹底分析・精査、商品ごとのキーワード設定改善、運用におけるコスト分析を行う。 ・担当初月CPA2,000円からCPA700円まで低下に成功。 ・担当初月から260%の月予算増資、継続受注に成功。

■PCスキル/テクニカルスキル

- ・ SiteCatalyst、Visionalistの使用経験5年以上
- ・ HTML、CSS、ActionScriptの知識
- ・ Word、Excel、PowerPoint、Access

■自己PR

WEBマーケティングにおける実務経験

WEBマーケティングに関わり●年になります。ネット業界黎明期から培ってきたマーケティング経験・知識は誰にも負けません。また、自社メディア側とコンサル側の両面から経験を積めたことで得た経験は自分の強みとなっております。

業界における人脈

自らブログ・セミナー等で専門ノウハウを発信する事を怠らず、業界の活性化に寄与してきました。その結果、インターネット業界において各分野の主要プレイヤーと公私共に交流があり、常に情報最前線に位置している自負がございます。この人脈から得られるビジネスチャンスやナレッジ・ノウハウは私の強みとして存在しております。

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。インターネット業界では“マネジメント業務のみ”を担っていくという事は少なく、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一般的です。私は、このようなプレイングマネージャーとしての環境を最も好み、力を発揮できます。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上