

職務経歴書

2011年4月7日現在
氏名：ワーク太郎

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 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：80名
資本金：2,000万円

期間/部署	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】 <ul style="list-style-type: none">・ECサイト「XXXXXXXXXX」・URL (PC) http:// (MB) http://・会員数 XXX万人(20XX年現在) 【担当業務】 <ul style="list-style-type: none">・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】 <p>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LPO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。</p> 【成果】 <ul style="list-style-type: none">・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 AAAAAA 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	<p>新人研修 ビジスマナー、SEO・SEM 研修</p>
<p>20XX 年 XX 月 ~ 20XX 年 XX 月</p> <p>コンサルティング事業部 所属 コンサルタント</p> <p>【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</p> <p>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</p>	<p>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</p> <p>【担当業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>【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。</p> <p>【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、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。このような環境の中で学んだ事は、「双方の win-win はどこなのか」を探り、落とし込む事や、それに向かって業務計画をドキュメント化し、スケジュールを周知徹底。随時進捗確認をアップデートすること、業務の基本を学ぶ事が出来た。</p> <p>【成果一例】</p> <p>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なう。配信スケジュールの共有を行なうことで、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。</p> <p>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なう。 担当初月 CPA2000 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。</p>

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、自社メディア側でもコンサル側の両面から経験をつめた事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御座います。この人脈から得られるビジネスチャンスやナレッジ・ノウハウは私の強力な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。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上