

職務経歴書

20XX年XX月XX日

氏名 静楽 太郎

【職歴要約】

大学卒業後、3年間Web系広告代理店にてメディアプランニングやWebマーケティングに従事していました。現在、Webサービス会社にてセールスエンジニアとしてWebサイトへの集客アップをはかれる自社サービスの提案をしています。受注後はコンサルタントとして伴走支援を行いサービス利用の定着化に寄与しています。

【職務経歴】

会社名：●●株式会社 事業内容：Webサービス事業

設立：20XX年 資本金：●千万円（20XX年XX月） 売上高：●億●千万円（20XX年度）

従業員数 ●●●名 上場：●●●上場

期間	業務内容
20XX年XX月～ 現在	<p>■プロジェクト概要 担当サービス：○○（http://○○○○○○○○○.jp/）</p> <p>■担当業務 ・顧客への自社サービス提案 ・顧客とサービスの仕様内容を検討 ・社内開発チームへ仕様変更の依頼、納期調整、見積もり依頼 ・顧客へデモにてプレゼンテーション～フィードバック対応 ・プロジェクトの進捗管理 ・導入後、定着化支援</p> <p>■取り組み 顧客のビジネスモデルを理解し、自社サービスの活用例を具体的に説明できるよう、顧客事業の3C分析やSWOT分析を行いWebサイトの役割を明確にし、ターゲットのタッチポイントから集客までの具体例をこれまでのWebマーケティングの知識を活かして提案及び、導入後の定着化支援をおこなっています。</p> <p>■実績・成果 成約率もチームで最も高く解約数も今のところ0と顧客にも高く評価されていると感じています。</p>

会社名：株式会社●● 事業内容：Web系広告代理業

設立：20XX年 資本金：●千万円（20XX年XX月） 売上高：●億●千万円（20XX年度）

従業員数 ●●●名

期間	業務内容
20XX年XX月～ 20XX年XX月	<p>■プロジェクト概要 各種Web広告及びメディアプランの提案・制作・管理</p>

	<p>■担当業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客へのネット広告及びメディアプランの提案 ・顧客とのクリエイティブ、期間、予算の折衝 ・社内運用チームへの依頼、納期調整、見積もり依頼 ・顧客へクリエイティブ提案～フィードバック対応 ・プロジェクトの進捗管理 ・レポート提出～効果測定による改善提案（PDCA） <p>■取り組み</p> <p>顧客のビジネス課題を理解し、ネット広告やメディアからの集客を最大化できるよう顧客事業の3C分析やSWOT分析を行い、ターゲットのタッチポイントから集客までの各フェーズの可視化・数値化し、問題点を発見しCVへの最適化をはかるように意識していました。</p> <p>■実績・成果</p> <p>各フェーズをKPIとしてPDCAをまわすことで高い水準でCV数を達成し、顧客からも高い評価を得ています。そのため、施策の継続率も高いです。</p>
--	---

【活かせる経験・知識・技術等】

- プロジェクト管理（スケジュール、人員、予算、品質）
- 要件定義と企画提案（KPI設計、ターゲット設定）
- Webマーケティングの知識
- Google Analyticsなどを用いたサイト分析

【資格】

- 普通自動車第一種運転免許／20xx年xx月取得
- Googleアナリティクス個人認定資格（GAIQ）／20xx年xx月取得

【使用ツール】

PowerPoint、Excel
Google Analytics

【自己PR】

マーケティング視点を持ってビジネス課題を解決できることです。
顧客の事業目的を把握し、3C分析やSWOT分析のうえタッチポイントになるクリエイティブを制作することができます。また、目的達成に向けたKPIツリーを作成し、PDCAを回すことで成果の最適化をはかる提案が可能です。

受注後、リード獲得を目的とした顧客へ自社サービスの定着化支援をおこなった際には、3C分析やSWOT分析によりターゲットの態度変容を目指しました。最適なコンテンツを制作し、CVアップへ寄与しました。また、広告やSNSから流入したターゲットのうちどのメディアからが多いのか、狙い通りコンテンツが閲覧されているのか、どのCTAの効果が高いのかなどを、可視化・数値化しPDCAをまわすことで目標のCV数を達成しクライアントに高く評価されています。

以上