**職務経歴書**

20\*\*年○月○日

〇〇　〇〇〇

**■ 職歴要約**

大学卒業後、○年○月に総合広告代理業である株式会社○○に入社。主に消費財商材のクライアントを担当し、プロジェクトマネージャーとして新規顧客獲得のための戦略立案・各種集客施策企画・実施に携わる。○○年○月に○○株式会社に転職し、現在はマーケティング部門のマネージャーとして○名のマネジメントを行いながら、ブランド戦略設計からTVCM などのマス領域と複数媒体を絡めたデジタル領域の統合プロモーションの企画・実行・効果測定までを一貫して担当しております。

**■ 職務経歴**

**株式会社〇〇〇（20\*\*年\*月～〇〇年〇月）**

事業内容：消費財（化粧品・日用品等）メーカー

上場区分：〇〇上場　資本金：○円　売上：○円　従業員：○名　雇用形態：○○

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 20\*\*年\*月～  現在 | マーケティング本部　（マネージャー）　マネージャー以下5名 |
| **【業務内容】**  ・マーケティング戦略全体の立案および中長期計画の策定・推進  ・年間予算策定・管理およびプロモーション投資効果の最適化  ・新商品開発プロジェクトの主導（市場調査、販売戦略立案）  ・マーケティング施策（広告宣伝・販促・デジタルマーケティング・店頭施策等）の企画・推進  ・ブランド構築・リブランディング施策の計画・実行管理  ・社外パートナー企業（広告代理店、制作会社等）との折衝、協業推進  ・経営層へのレポーティング、提案資料作成、プレゼンテーション  **【主なプロジェクト・実績】**  **■ECチャネル強化プロジェクト**  【目的／背景】  コロナ禍の影響による消費者の購買行動変化を受け、自社商品の販売主力チャネルを実店舗からECへシフトさせる必要がありました。また、競合他社のEC施策強化によって自社ECサイトのシェアが伸び悩んでおり、売上拡大とリピーター獲得が課題となっていました。  【内容】  ・オウンドメディアや外部モールの機能強化、UI/UX改修ディレクション  ・デジタル広告（Google/Instagram）施策のKPI設計・効果測定  ・顧客分析に基づくターゲティングとパーソナライズキャンペーン施策進行管理  【成果】  ・EC売上が前年比○○％に拡大、特に新規顧客の獲得数が大幅増加  ・サイト来訪者の平均滞在時間が○○倍、CVR（購入率）も○○％向上  ・レビュー件数が従来の3倍に増加し、商品リピート率も大幅アップ  ・顧客満足度調査で「使いやすさ」や「サポート対応」に高評価の声が多数寄せられた  **■オウンドメディアを活用したブランド認知強化施策**  【目的／背景】  自社の主力スキンケアブランドは既存顧客には支持されているものの、新規顧客や若年層への認知度が伸び悩んでいました。広告費に頼らず、中長期的かつ自社の思想・価値観を浸透させるには、オウンドメディアを起点としたコミュニケーション強化が不可欠でした。  【内容】  ・商品開発担当者インタビューや愛用者体験談の記事コンテンツ作成  ・コラム・ハウツー記事でSEO対策を実施し検索流入増  ・定期誌のメールマガジン発行と連携したクーポン配布  ・オンライン座談会やライブ配信イベントの運用  【成果】  ・オウンドメディア経由の自社ECサイト流入数が前年比○○％に増加  ・ブランド関連ワードの検索順位が上昇し、自然検索からの新規ユーザーが大幅増加  ・SNSや口コミ経由のコンテンツ拡散が拡大し、若年層を中心に認知度アップ  ・コンテンツ経由の新規購入顧客が前年同期比○％となりEC売上推進にも寄与 |
| 20\*\*年\*月～  20\*\*年\*月 | マーケティング本部　（リーダー）　リーダー以下2名 |
| **【業務内容】**  ・プロモーション（広告・デジタル・店頭等）の企画立案とディレクション  ・新商品発売に伴う市場調査、競合分析、ターゲット設定の推進  ・ブランド価値向上に向けたコミュニケーション施策の運営  ・デジタルマーケティング（SNS、Web広告等）のKPI設定・運用  **【主なプロジェクト・実績】**  **■新商品のSNSバイラルキャンペーン施策**  【目的／背景】  20代～30代女性向けの新しいフェイスマスクの認知度拡大と初速売上確保。  【内容】  ・InstagramとTikTokを中心にしたインフルエンサータイアップ投稿を設計  ・商品を使用した「変化Before/After」動画コンテンツ企画  ・ハッシュタグチャレンジ＆SNS投稿キャンペーンの実施  ・専用LP（ランディングページ）への誘導施策  【成果】  ・キャンペーン期間中、関連ハッシュタグ投稿数○○件超  ・SNS起点でのEC流入が通常比○○％増  ・発売初月で売上目標達成（大手ドラッグストアでの即時完売も発生） |

**株式会社〇〇〇（20\*\*年\*月～20\*\*年\*月）**

事業内容：総合広告代理業

上場区分：〇〇上場　資本金：○円　売上：○円　従業員：○名　雇用形態：○○

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 20\*\*年\*月～  20\*\*年\*月 | **■日用品メーカーの新ブランド立ち上げ支援**  【内容】新ブランド認知獲得プロジェクト  【役割】広告コミュニケーション設計  【主な業務】  ・キービジュアル・キャッチコピー開発ディレクション  ・WEB・SNS・リアルイベント横断でのPR展開  ・タレントキャスティングやメディアバイイング管理  【成果】  ・メディア露出30%増  ・SNSフォロワー数半年で5万人増加  **■化粧品ブランドのリブランディングプロジェクト**  【背景／課題】  20代女性を中心にブランドイメージの鮮度低下および市場シェアの伸び悩みが課題。  【主な業務】  ・既存顧客層・ブランド認知度調査、3C分析の実施  ・ターゲット層再設計および新ブランド・ロゴ・パッケージデザイン開発  ・ブランドメッセージ・ブランドスローガンの策定  ・雑誌・SNS・有名インフルエンサーを活用したマルチチャネルプロモーション  ・ブランドサイト、ECショップのリニューアル  【成果】  ・新ブランドローンチ3ヵ月後、SNSフォロワー数1.5倍  ・ブランドイメージ調査で「おしゃれ」「若々しい」が大幅増加  ・新パッケージ商品ラインの売上前期比120％達成 |
| 20\*\*年\*月～  20\*\*年\*月 | **■大手飲料メーカーの夏季プロモーションキャンペーン**  【内容】夏季限定ドリンク新商品発売における統合型プロモーション企画  【役割】アカウントプランナー兼プロジェクトサブリーダー  【主な業務】  ・テレビCM・交通広告・デジタル広告の横断プランニング  ・インフルエンサーを活用したSNS施策のディレクション  ・キャンペーン効果分析・PDCAサイクル運用  【成果】  ・テレビCM好感度調査で業界1位を獲得  ・SNS投稿数10,000件突破  ・キャンペーン期間中、店頭売上が前年比130％ |

|  |
| --- |
| **≪職務内容作成のポイント≫**  ・業務の割合または対応件数や対応頻度も記載いただくと業務のボリュームが伝わりやすくなります。  ・企業が求める経験スキル（求人票に含まれているキーワード）を盛り込むことで、人事担当者から「この人は入社後も活躍してくれる」と思ってもらいやすくなります。  ご自身のご経験に応じて、文面を作成する際、下記をご参考になさってください。  **≪ポジションごとのキーワード例≫**   * **基本キーワード**   ・数値管理、分析  ・価格設定  ・ターゲット設定  ・セグメンテーション／ポジショニング  ・ペルソナ設計  ・ブランド戦略  ・KPI設定／管理  ・成果測定／効果測定  ・ROI（投資対効果）分析  ・顧客獲得数／新規顧客開拓  ・リードジェネレーション  ・コンバージョン率  **▼ 市場調査・リサーチ**  ・市場調査  ・定量調査  ・定性調査  ・アンケート設計・実施  ・インタビュー調査  ・有識者ヒアリング  ・モニタリング調査  ・デスクリサーチ（文献調査）  **▼ データ分析・解析**  ・顧客データ分析  ・購買データ解析  ・トレンド分析  ・クロス集計／多変量解析  ・回帰分析／因子分析／クラスター分析  ・仮説検証  ・エクセル（Excel）分析  ・BIツール活用（Tableau、Power BI、Google Data Studio等）  ・Google Analytics／アクセス解析  ・分析フレームワーク（SWOT分析、3C分析／4C分析／5C分析、ペルソナ設計、等）  **▼ プロモーション**  ・プロモーション企画  ・キャンペーン立案・運営  ・WEB広告運用（Google広告、Yahoo!広告等）  ・SNSプロモーション（Instagram、Twitter、TikTok など）  ・店頭プロモーション  ・展示会・イベント運営  ・サンプリング   * **デジタルマーケティング**   ・SEO／SEM  ・SNS運用（Instagram / X（旧Twitter）/ Facebook等）  ・コンテンツマーケティング  ・リスティング広告  ・ディスプレイ広告  ・アクセス解析（Google Analytics等）  ・MA（マーケティングオートメーション）  ・CRM（顧客関係管理）  ・LPO（ランディングページ最適化）  **▼ 制作・クリエイティブ**  ・クリエイティブディレクション  ・制作物ディレクション（チラシ、DM、販促物等）  ・コピーライティング |

**■ 取得資格**

20\*\*年\*月　TOEIC Listening & Reading Test 800点

20\*\*年\*月　マーケティング・ビジネス実務検定

**■ PCスキル**・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）・Excel　（VLOOKUP、ピボットテーブル、IF関数利用の○○作成、顧客別受注・売上のグラフ化）・PowerPoint　（社内外提案用のプレゼン資料作成）

**■ 使用可能ツール**

・BI ツール（Tableau）

・分析ツール（GoogleAnalytics、DSインサイト、Dockpit、UserInsight）

・広告媒体（Google、Yahoo、X、FB/IG、LINE、TikTok）

**■ 自己PR**

**＜統合マーケティング戦略の推進力＞**  
プロモーション、ブランド戦略、新商品ローンチ、ECチャネル強化など幅広いプロジェクトをマネージャーとしてリードしてまいりました。特に、マスとデジタルを連動させた統合型キャンペーンやリブランディング施策では、KPI設計・進捗管理・効果分析まで一貫して主導。ターゲットインサイトを捉えた戦略立案から具体的な施策実施、部下の成長支援とチームマネジメントまで幅広く貢献してきました。  
プロジェクトでは、メンバー全員のベクトルを合わせることに苦心しましたが、ディスカッションを重ね各自が役割を担って全社的な団結力を上げることに成功。結果として期初目的の○○%の売上達成に貢献いたしました。

**＜顧客、メディア、外部パートナーとの間での調整力＞**

広告代理店・制作会社など多様なステークホルダーを調整・リードし、複数部門横断のプロジェクトを円滑に推進して参りました。広告代理店・事業会社側双方の立場を経験しているため、全体最適を意識し、適切な外部パートナーの選定に始まり、適材適所への人材配置などを実施いたしました。

状況変化やトラブル時にも冷静に課題を分析し、プロジェクトのゴール達成に向けた最適な解決策を提示。柔軟な対応力と粘り強い推進力に自信があります。

＜**チームとプロジェクトを動かすマネジメント力＞**

複数部門を巻き込む新商品ローンチプロジェクトにおいて、部下5名の強みを活かした役割分担を行い、進捗管理と課題共有を徹底しました。広告代理店や制作会社とも密にコミュニケーションを取り、各フェーズで情報を可視化。トラブル発生時も冷静に状況を整理し、チーム一丸となって迅速に対応したことでプロジェクトを成功に導きました。メンバーの成長支援にも注力し、個人のモチベーションを高めることで、成果創出につなげています。

|  |
| --- |
| 職務経歴を羅列するだけが職務経歴書の役割ではありません。意欲や熱意に加え、実務能力と関連付けた自己PRが大切になります。  長文で記載せず、いくつかの項目別に記入すると効果的です。見出しを設け、具体例を記載頂くイメージです。ご自身でPRしたいテーマに沿って作成ください。 |

以上