

職務経歴書

2021年5月16日

衿 凜

【職務要約】

国内●●業界の株式会社▲▲▲▲に就職。7年間ECモール店及び自社運営の通販サイトの企画・運営業務に携わる。その後HPの運営や改修、プロモーションサイトのWEBディレクターを経験。WEB販促チームに加わり、SNS広告やデジタルに関わるメディアプロモーションに取り組むのに加え、PRやブランディングの戦略チームを兼任する。

【活かせる経験・スキル】

- ・WEBマーケティング（SNS広告運用、メディアプロモーション、メールマガジン等）
- ・キャンペーンサイトのディレクション経験
- ・UI/UX設計、改善
- ・ECサイトの運営経験（モール型、自社ECサイト）
- ・コーポレートサイトの運営経験
- ・広報、PR（リリース作成、PRイベント）

【保有資格】

日商簿記3級

【他スキル】

使用ツール：Microsoft Office（Excel・Power Point・Word）

【職務経歴】

□200X年4月～20XX年12月 株式会社▲▲▲▲

マーケティング部 メディア課/主任（20XX年4月～）

◆主な業務

- ・自社の広告戦略、PR、メディアプランニング
- ・自社のイベント企画、メディア招致
- ・メディア媒体掲載

◆《××××プロジェクト》

【業務内容】

ブランディングの為のPRプロモーションを計画・実行

【ポイント】<メディアプランニング>

新しいターゲット獲得を目的に実施したイベントの告知とPRなどメディアプランニング全体を

設計・実施。従来の社内PR担当者が関わることのなかったイベント設計にも介入し、これまで経験したデジタルマーケティングの観点よりキャンペーン設計などもアドバイス。またイベント認知のための広告では従来のSNS広告に加え、位置情報を利用した新たな広告にも挑戦。話題を最大化するためメディア招致イベントの調整や手配を実施した。

マーケティング部 デジタル課/主任 (20XX年4月～20XX年3月)

◆主な業務

- ・ 広告戦略、媒体戦略の企画立案
- ・ デジタル販促の企画提案・実行
- ・ 分析

【業務内容】

ブランド戦略担当者の施策に対し、デジタル販促の企画提案・設計・実行。

【ポイント】<課題解決・分析>

実施施策の課題に対してデジタルでのタッチポイントを設計。企画提案からディレクションまでを実施。必要に応じてデジタル広告の運用も行い、レポートの数値を見てクリエイティブやターゲットを調整しPDCAを回しながら運用。アクセス解析ツールよりページ遷移など分析し、広告だけではなくオウンドメディアなどの露出設計の調整も行った。

メディア部 /主任 (20XX年10月～20XX年3月)

◆主な業務

- ・ コーポレートサイトの企画、運営
- ・ キャンペーンサイト（シーズナルコンテンツ、ブランド周年コンテンツ等）の企画、運営
- ・ メールマガジンの配信

◆ 《コーポレートサイト改修プロジェクト》

【業務内容】

コーポレートサイトからECサイトへの送客増というチーム課題を達成するため、サイト機能やUI/UXの改善を提案し、チームリーダーとして手掛ける。

【ポイント】<課題解決・タスク管理・効率化・プロジェクト推進能力>

サイト情報の情報管理の煩雑化や、部署間での情報連携がなかったことによる重複作業が発生。さらにサイトアクセス情報よりUI/UX改善についての課題を洗い出し、サイト改修、API開発、作業フローの改善プランを提示、チーム内最年少の立場でプロジェクトリーダーとして全体スケジュールや進行管理、社内調整、ベンダーとの折衝全てを責任者として実行。EC送客率を改修前から2倍へアップさせた。また運用フローの作業及び情報管理の煩雑化による作業ミスや管理の手間を削減するため、

作業工程の洗い出しと関連部署との調整を実施、さらに汎用性を持ったAPI開発にした結果、自社の他サイトでも実装しサイト制作及び運営の工数削減に貢献。派遣社員1名分の作業を軽減、代わりにサイト内のコンテンツ強化を推進。

◆ 《シーズナルイベント（年1回 予算約●億）》

【業務内容】＜プロジェクト推進能力・スケジュール管理・調整折衝能力＞

カスタマーエンゲージメントおよびブランド価値向上を大目的とした、オンラインとオフラインで行う自社最大の年間イベントとして30年間続いたイベントのキャンペーンサイトの責任者として3カ国語対応のサイト制作ディレクションを始め、プロジェクト全体のコンセプト企画から参加し、スケジュールの管理、社内関連部署の調整、社外では代理店、制作会社との交渉、折衝を行う。KGIは定性的な顧客満足度の向上であるが、KPI設定などは自ら都度設定。

【ポイント】

サイトアクセス前年比30%増、新規ユーザー47%増、アクションユーザー数64%増を達成。さらに強化していた海外からのアクション数は74%増を達成。

EC事業部（20XX年9月～20XX年9月）

◆主な業務

- ・モール型ECサイトの企画、運営（予算約●億）
- ・自社ECサイトの企画、運営（予算約●億）
- ・紙媒体カタログの制作

◆ECサイトの企画・運営

【業務内容】

モール型ECサイトに関してはDeNAやヤフーのモール担当者と折衝して、露出最大化。自社ECサイト時にはブランド体験を目的にUI/UX設計、社内外と調整、運用を管理。

【ポイント】＜課題解決・企画提案＞

新規顧客獲得をKPIとして設定し、サイトデザイン改善のためにHTML等を学び担当モール店のサイトデザイン及び登録ロジックを改修。またモール担当コンサルタントに自社ブランドのイベントとのコラボ企画を提案・交渉し、露出アップを図ったことで売上を前年比30%UP。

その経験を経て自社ECサイトの運営責任者として企画、サイト管理を担当。自社ECサイトのリニューアルメンバーとして、サイト目的を従来の新規顧客獲得からブランド体験に目標を変えることを提案しKPIを設定。サイト内のブランド体験やUX改善にも従事。

【自己PR】

■WEB・デジタル領域での幅広い経験

ECサイトの企画・運営、コーポレートサイトの運営、キャンペーンサイトの制作ディレクター、デジタル広告運用などを広く担当した経験からWEBプロモーションを設計、またPRの経験を活かしメディア露出までを考えた全体設計ができます。

■調整・折衝能力・タスク管理

自社最大のシーズナルイベントのプロジェクトがスケジュール最大1カ月遅れの中、進行状況別に作業を切り分け、関連部署、海外子会社、代理店、制作会社とスケジュール及び作業進行の調整をし、当初予定の公開日にキャンペーンサイトをローンチ。

さらに例年過剰な残業・休日出勤・システムトラブルが発生していたが、進行タスクと課題を整理し、分散可能な作業をチームメンバーに割り振るなど調整したことで担当年度はすべてクリア。全体を見て必要な作業を整理し、スケジュール管理をしながら正確にプロジェクトを進めることができます。

■プロジェクト推進能力

効率化、改善意識等を常に持ち、問題の大小を問わず課題達成のために状況を整理し、周りを巻き込みながら進めることができます。コーポレートサイト改修プロジェクトではEC送客率アップというチーム課題に対し、現状のコーポレートサイトの課題提案後、チーム内最年少の立場でプロジェクトリーダーを務め、全体の進行やタスク確認、チーム内の作業進捗確認、また社内外のステークホルダーとの調整・連携など責任者としてプロジェクトを進めました。