**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月XX日現在

氏名　転職　一郎

**【職務要約】**

大学卒業後、インターネット広告代理店の株式会社●●に入社し、食品／飲料メーカー様のWeb広告やSNS運用を担当。広告設定やクリエイティブの制作ディレクション、レポーティングのほか、顧客折衝や戦略立案まで幅広く担当。その後、冷凍食品やチルド食品を手がける●●食品株式会社に入社し、Webマーケティング課に配属。SNS担当としてブランド戦略の立案からアカウント運用、キャンペーン企画や広告に関する代理店折衝まで経験。20XX年からはサイト担当としてオウンドメディアの改修やSEO対策、メールマーケティングにも携わっている。

※これまでの担当業務について3～5行程度で完結にご記載ください。求人の募集要項に記載のあるキーワードを盛り込むのがポイントです。

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**（※事業会社：食品メーカーの例）XXXX年XX月～現在　●●食品株式会社事業内容： 冷凍食品、チルド食品、菓子類の製造および販売資本金：XX億円　　　売上高：XX億XXXX万円　　　従業員数：XXX名 |
| 期間 | 業務内容 |
| XXXX年XX月　～XXXX年XX月 | （※SNSマーケティングの例）マーケティング部　Webマーケティング課に配属　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［担当商品］※一例・「●●（商品名）」（ファミリー層向け・冷凍ポテトフライ）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）・「●●（商品名）」（単身男性向け・大容量洋食シリーズ）（<https://www.XXXXXX.co.jp>）［対象媒体］Instagram、Twitter（現X）（Instagramアカウント：<https://www.instagram.com/XXXXXX>）（Xアカウント：<https://x.com/XXXXXX>）［広告予算］約XXX万円／月［主な業務］・ブランド戦略の策定（SNSガイドラインの作成など）・SNSアカウントの運用・管理（コンテンツスケジュール作成、投稿やコメント返信など）・コンテンツの企画・クリエイティブディレクション（おすすめレシピ、レビュー動画など）・キャンペーン・プロモーションの企画・実施（プレゼント／ハッシュタグキャンペーン、インフルエンサー企画など）・パフォーマンスデータの分析と改善策の立案・代理店との折衝・ディレクション（ガイドラインやKGIの共有、クリエイティブFB、成果分析に基づく予算配分や配信設定の調整など）・危機管理対応（クレーム対応、炎上対策の立案）・経営陣や他部署との調整業務（ブランドイメージや製品コンセプトに関するすり合わせなど）［実績・取り組み］・Xにて、冷凍食品を使った食事をシェアする「#みんなのズボラごはん」キャンペーンを企画・実施。抽選で自社製品が当たるプレゼントキャンペーンも実施したことで投稿数もXXX件を超え、販売個数の増加や認知拡大に寄与。・企画したレシピ動画がInstagramにて話題になり、2万「いいね」を獲得。シリーズ化とYouTubeの公式チャンネル開設につながった。 |
| XXXX年XX月　～XXXX年XX月 | （※オウンドメディア・ECサイト運営・改善／SEO対策の例）マーケティング部　Webプランニング課に異動　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［対象媒体］オウンドメディア（商品ブランドサイト）、メールマガジン［主な業務］・Webサイトの運用・保守（アクセス解析、ABテストやUX改善など）・コンテンツ制作・編集（商品紹介ページの作成・更新、キャンペーン告知など）・SEO対策（対策キーワードの選定、記事コンテンツの企画・ディレクションなど）・CRMや年間コミュニケーションプランの策定・会員向けメールマガジンの企画・配信・制作／開発会社との折衝・ディレクション（要件のすり合わせ、デザインFB、スケジュールや予算管理など）［実績・取り組み］・自社製品や事業内容、顧客課題に関連する検索キーワードを選定し、記事コンテンツをXX本企画・作成した結果、サイトへの月間アクセス数がXX%増加。・チルド食品「●●」の発売XX周年にあわせ、ブランドサイトをスマホでも見やすくポップでカラフルなデザインに刷新。離脱率のXX%改善やユーザーのページ遷移率改善につながった。 |
| XXXX年XX月　～現在 | ※ECサイトに担当変更［対象媒体］ECサイト（自社、楽天、Amazon）［主な業務］・サイト運営・ページ管理（デザイン変更や商品の情報更新、プロモーションバナーの作成・配置など）・クーポンやポイントキャンペーンの設計・管理・広告チームと連携した集客施策の企画・実施（Google広告、SNS広告など）・会員向けメールマガジンの企画・配信・売上データの分析および改善施策の企画・実施・受注・配送管理（在庫連携や出荷手配、配送業者との連携など）・顧客対応（返金・交換手続き、クレーム対応、レビュー管理など）［実績・取り組み］・各商品ページの内容を刷新。商品説明文について、栄養価や利用シーンなどに関する情報を盛り込んだり、画像点数を増やしたりなどすることで、CVRがXXX%改善。・新たに定期購入プラン（サブスクリプション制度）を設け、安定的な収益確保に貢献。登録者数は目標値のXXX人に対し、XXX人とXXX%で達成。 |

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**（※広告代理店／マーケティング支援会社の例）XXXX年XX月～現在　株式会社●●デジタル事業内容： Webマーケティング支援、コンサルティング資本金：XXXX万円　　　売上高：X億XXXX万円　　　従業員数：XXX名 |
| 期間 | 業務内容 |
| XXXX年XX月　～XXXX年XX月  | （※Web広告運用の例）Webマーケティング部　Web広告課に配属　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［担当顧客］食品／飲料メーカー（X社）［対象媒体］リスティング広告、バナー広告（Google、Yahoo!）［広告予算］平均約XX万～XXX万円／月［主な業務］・顧客折衝（課題やKGI・KPIのヒアリング、すり合わせ、定例MTGなど）・広告戦略の立案とプランニング（競合分析、キーワードや配信先の選定、スケジューリングなど）・広告キャンペーンの実施と管理（広告設定、入札管理や予算配分、各指標のモニタリングなど）・クリエイティブの制作とディレクション（コンセプトやコピーの検討、デザイナー連携など）・データ（広告成果）分析とレポート作成・改善施策の立案・実行（ABテストなど）［実績・取り組み］・（製菓系メーカー様）従来の製品名を前面に押し出したクリエイティブから、世間的に認知度が高い企業キャラクター「●●ちゃん」を用いたクリエイティブに変更することでユーザーの興味関心を引き、CTRがXX%からXX%に改善。・（健康食品メーカー様）従来のLPはテキストが多く離脱率が高かったため、有効成分の効能や含有率などをわかりやすく伝えつつ、商品や献立の写真もふんだんに使用したデザイン・構成に刷新。CVRがXX%からXX%に改善。・（飲料メーカー様）ビール製品では、ターゲットとなる30代～50代の男性の購買行動や興味関心を再定義し、配信対象の絞り込みや検索意図に沿ったキーワード選定などを実施。CTRがXX%からXX%に改善した。 |
| XXXX年XX月　～現在 | （※SNSマーケティングの例）Webマーケティング部　SNS運用課に異動　役職：●●※課長 以下XX名 |
| ［担当顧客］食品メーカー（X社）［対象媒体］Instagram、Twitter（現X）［広告予算］約XX万円／月［主な業務］・顧客折衝（課題やKGI・KPIのヒアリング、すり合わせ、定例MTGなど）・SNS戦略の立案（トレンドや競合の分析、コンテンツカレンダーの作成など）・コンテンツ制作・ディレクション（コンセプトやコピーの検討、デザイナー連携など）・ユーザー対応やコミュニティ管理（コメント返信、ライブやアンケートといった参加型企画の実施など）・広告運用（広告設定、入札管理や予算配分、各指標のモニタリングなど）・インフルエンサー企画の立案・実施・データ（広告成果）分析とレポート作成・改善施策の立案・実行（ABテストなど）［実績・取り組み］・ポストのエンゲージメントデータを分析し、反応のよかった内容を特定（時短レシピ、製品レビュー、季節限定の提案など）を特定。平均インプレッション数がXXX%改善し、Xカ月間でフォロアー数がXXX人からXXXX人に増加。・20代女性向けの新商品について、大食い系インフルエンサーとのコラボ（インスタライブでの食レポ）を企画・実施。ライブ実施後約XX日間、問い合わせ件数やGoogle検索数が増加。販売個数の増加にも寄与。 |

※これまでの実務経験について、商品（ブランド）やそのターゲット、媒体や担当業務、予算額などについて具体的にご記載ください。担当していたSNSアカウントやWebサイトなどがある場合は、サイトURLを必ずご記載ください。具体的な業務や施策の内容・成果について、［主な施策］（［実績・取り組み］）にくわしく記載するのもおすすめです。

**【保有資格】**

・20XX年XX月　普通自動車第一種運転免許（AT車に限る）　取得

**【語学】**

20XX年XX月　TOEIC XXX点

※より高度なビジネスレベルの英語を身につけるべく、Web英会話講座を継続して受講しています。

※語学力についてアピールする場合、その証明としてTOEICなどの点数をご記載ください。実務での使用経験がある場合、使用頻度や使用場面などについても記載して下さい。勉強中の方はその旨も記載して下さい。特になければ項目ごと削除しても問題ありません。

**【使用可能ツール】**

|  |  |
| --- | --- |
| アクセス解析・SEO | Google Analytics、Google Search Console、Ahrefs |
| 広告運用 | Google Ads、Facebook Ads Manager、Yahoo!広告 |
| SNS関連 | Buffer |
| その他 | WordPress、Canva、Google Optimize |

**【PCスキル】**

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 企画書や報告書、マニュアルなどの各種書類作成 |
| Excel | ピボットテーブルやVLOOKUP関数、IF関数など |
| PowerPoint | 提案資料の作成（SmartArtやグラフの活用） |
| Illustrator | クリエイティブのデザイン、ラフ作成など（パスの作成・編集、画像のトレースなど） |
| Photoshop | 商品写真の加工、告知用画像の作成など（レタッチや切り抜き、色調補正など） |

※アクセス解析や広告／SNS運用などで使用している各種ツール名をご記載ください。また、特に若手の方は、各種PCのソフトの使用場面や使用可能レベルについてまとめておくとよいでしょう。

**【自己PR】**（※Web広告運用の例）

■広告の最適化に向けた課題発見／分析力

私はWeb広告の運用において、データに基づく課題発見と改善施策の立案に強みがあります。以前、食品メーカーのリスティング広告を担当した際、クリック率（CTR）が業界平均を下回っていたため、検索クエリの分析を行い、現状のキーワード選定が競合性の高いワードに偏っている点やクリエイティブのコピーの訴求内容が曖昧で、顧客のニーズを十分に反映していない点などを問題として特定しました。

これを受け、競合が少ないニッチなキーワードへのシフトや、顧客の購買意欲を引き出す具体的なコピーへの変更を実施し、結果としてCTRはX.X倍に、CVRはX.X倍に改善することができました。

**【自己PR】**（※サイト運営・SEO対策の例）

■販促施策の実施や効果最大化に向けた巻き込み力

　私は、データ分析に基づく企画立案力と確実な実行力を活かして成果につなげてまいりました。自社サイトのPV数が前年比でXX%減少していたため、Google Analyticsでユーザーの動線を分析したところ、離脱率が特に高いのが「冷凍保存のコツ」を紹介する記事群であると判明。また、検索クエリ分析から、競合他社が「冷凍食品のアレンジレシピ」に注力している一方、自社コンテンツではそのニーズを満たせていないことがわかりました。

そこで「冷凍食品で作る5分レシピ」や「意外なアレンジ術」など、ターゲット層（30代～40代の主婦）に響くテーマを中心に新コンテンツを企画。さらに、これらの記事をSNSと連動させ、週末にアクセスが増える傾向を踏まえて投稿スケジュールを最適化しました。また、記事に動画や簡単にシェアできる仕組みを追加することで、回遊率の向上を図り、結果としてXカ月でPV数はX.X倍に改善しました。

※Webマーケティングのポジションでは、インプレッションやCTRなど各種データに基づく仮説立てや検証をするための課題発見／分析力や、分析内容をもとに、その改善・解決に向けた施策を考え実行する企画力・実行力などをアピールするのがおすすめです。能力の裏付けとして「どういった状況で（どのような課題があり）、何をして、どうなったのか」について、具体的なエピソードをご記載ください。

以上