**職 務 経 歴 書**

**（WEBマーケティング）**

20XX年XX月XX日現在

企画氏名　○○ ○○

■職務要約

例）大学を卒業後、株式会社○○○○に入社。WEBプロデュースに携わり、企画立案から実施まで担当したほか、ECアライアンスの導入指揮も経験して参りました。その後、マーケティングの部署に配属になりオウンドメディアのプロモーションを担当。「リスティング広告」「アライアンスサイトとの連携」「アフィリエイト」等様々なWEBプロモーションを実施し、CPAを意識した集客を行っています。またサイトの全面リニューアルを行い、「「リニューアルサイトの企画」「全体スケジュール管理」「マーケティングの新しいKPI策定」を担当しております。

■職務経歴

株式会社○○○○　[在籍期間: 20XX年X月～現在]

事業内容: 総合広告代理店

従業員数: xxx名　　資本金: x,xxx万円　　雇用形態: 正社員

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | プロジェクト詳細・業務内容 | 役割・チーム体制 |
| 20XX年XX月  ～  20XX年XX月 | 【担当】  ■WEBマーケティング  [広告予算]　600万～800万円/年  ・リスティング  リスティング広告は代理店を活用して実施。  ビッグワードとスモールワードに分けて、コンバージョンを見ながら各ワードの細かい調整等を行ってもらうに依頼。月間のリスティングの広告費は200万～300万。結果として登録CPAを上げず、前年対比150％の登録数を実現。  ・アフィリエイト  アフィリエイトでは 登録のみを追いかけてもポイント目当ての登録者が多く成果に結びつかないため、成果基準を厳しく設定。結果として費用対効果の高い登録につながっている。  ・ソーシャルメディア広告  Facebook広告を利用し、自社のサイトの対象者に広告が表示されるように日々調整を行い、WEBプロモーション全体で最も低いCPAを実現。  120名の登録を取ることが出来た。  ・アクセス解析  ADPLANやSiteCatalystを使用し、流入経路ごとに求職者がどういった動きをしているか解析を行っている。 | [メンバー/役割]  2名/スタッフ |

**■得意とする経験・分野・スキル**

・広告に対する数値管理・効果測定・費用対効果改善

・SNSについての知識と運用

・クリエイティブディレクション

・マネジメント実績と結果（受賞歴あり）

・取引企業との企画・条件面に関する交渉力

・クロスメディア

・ブランディング

**■使用スキ**

・Google Analytics

・SQL

・Python

・JavaScript

■自己ＰＲ

あまり、限定せずに簡潔に！

インターネット広告やWEBを活用した集客・マーケティングに強みを持っています。

常に新しいプロモーション手法を検討し、情報集を行っています。

特に今後はソーシャルメディアを積極的に利用していきたいと考えております。また、サイト内のアクセス解析に力を入れて行ってきました。

数字を元に提案を行っていくということを意識しています。

以上