**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2016年○○月○○日現在

**サンプル（広報・マーケティング）**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

* **職務要約**

大学卒業後、生活雑貨の販促企画に1年半従事し、市場調査から販促企画の立案まで幅広く経験いたしました。その後、デジタルマーケティングのチームに異動し、WEBでの販促業務に4年間携わりました。現在はアパレル会社の企業広報として従事し、雑誌や新聞、テレビなどを利用したプロモーションに力を入れております。また、2015年4月より部長に昇進し、4名のマネジメントも行っております。

**※これまでに培われたご経験の要訳を、3～5行程度でご記入ください。企業担当者の目に最初に触れる部分になりますので、アピールをしたい経験を中心にまとめてください。**

* **職務経歴**

**株式会社○○○ホールディングス**（2013年　10月　～ 現在 ）

　事業内容： 紳士服・婦人服及び服飾雑貨の企画・販売

　資本金：○○○万円　売上高：○億円（20○○年○月期）　従業員数：○○○名　上場：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年　10月  ～  現在 | 広報部  （2015年4月より広報部部長に昇格　/　マネジメント人数4名） |
| ●担当業務  ・企業ブランドの運用管理  ・広報予算の管理  ・プレスリリースの作成、配信  ・プレス向けイベントの企画、運営  ・メディアキャラバン、メディアリレーション関連業務（取材対応、商品提供、原稿確認）  ・広告など各種制作物のディレクション  ・SNS（twitter、Facebook）を使ったユーザーコミュニケーション  ・商品に関するWebアンケート調査の企画・実施  ●利用経験がある主なメディア  ・雑誌、業界紙、新聞  ・テレビ、ラジオ  ・SNS（twitter、Facebook）、メールマガジン  ・交通広告、ダイレクトメールなど  ●主な実績  ・SNSを活用したユーザー認知強化  twitter・Facebookなどを活用し、日常的なユーザーコミュニケーション強化に取り組みました。現在までに計約8万名のユーザー獲得に成功しています。  ・WEBアンケートによる効率化  郵便・グループインタビューなどで行っていたアンケートを、Web上で実施。回答回収数2倍、コスト1/3、実施集計期間（35日間→9日間）など、多くの改善の成果を出すことができました。  ●セールスポイント  自社商品に不具合が発生した際、購入者だけでなく販売店向けの情報発信にも注力。他部署と連携し、発原因や流通している商品の安全性について、わかった情報からタイムリーに発信することで、消費者・販売店双方に安心して商品を購入いただけるよう努めました。 |

**株式会社○○○商事**（ 2008年 4月　～ 2013年 9月）

　事業内容： 生活雑貨の企画・仕入れ及び販売

　資本金：○○○万円　売上高：○億円（20○○年○月期）　従業員数：○○○名　上場：マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2008年　4月  ～  2009年　9月 | 販促企画部 |
| ●担当製品  ・キッチン用品（調理器具、食器など）  ・ランドリー用品（ハンガー、洗濯ネットなど）  ※合計で12種類の製品のマーケティングを担当しています。  **※配属部署やミッションが変わったタイミング。取扱商品や担当顧客が変わったタイミングで、分けて作成をしてください。**  ●担当業務  ・各種調査の企画、実施  -　市場動向調査  -　競合調査  -　ブランド認知調査  -　新商品開発時の顧客嗜好調査  -　顧客満足度調査  ・調査結果の分析  ・販売量の予測  ・販売企画の立案  　-　デザイン制作、ディレクション  　-　POPやパンフレットなど印刷物、ノベルティの製作  　-　WEBページ、什器制作  ・価格戦略の企画立案  ・広告代理店とのやり取り |
| 2009年　10月  ～  2013年　9月 | デジタルマーケティング部 |
| ●担当製品  ・上記と同様  **※セールスポイント：**  **自分が携わった業務の中での功績やその功績を**  **残すために、どのようなことを行ったか。**  ●担当業務  ・自社HP（コンテンツ企画、運用、リニューアル時のディレクション）  ・外部ECサイト運営（楽天、yahoo!ショッピングなど）  ・リスティング、SEO  ・SNS（twitter、Facebook）の運用  ・予算管理  ●セールスポイント  ユーザーの動向や流行、実店舗での売上などを相対的に判断し、HPやECサイトの見直しやリニューアル、更新頻度を増やすことにより、アクセス数値が平均20,000PV／日程度であったものを、約3ヶ月で50,000PV／日まで伸ばすことができました。また、自社HPからの売上金額を昨年同月比で250％へ伸ばすことができました。 |

**※ご自身のキャリアの中で、応募企業に活かせると考える点を、まとめてご記入ください。**

* **活かせる経験・知識・技術**

・販促物やWEBサイト制作におけるディレクション経験

・ユーザー目線を意識した企画提案力

・各種調査やWEB・SNSを利用したユーザーコミュニケーションから得たマーケティング視点

・各部門、経営陣との折衝で得た社内調整力

・TV、ラジオ、新聞、雑誌、広告等のメディアリレーション

* **資格**

・普通自動車運転免許（2006年1月）

・TOEIC750点（2015年9月）

* **パソコンスキル**

・Word：資料作成経験（書式設定、ヘッダーフッター設定、図表・グラフ挿入など）

・Excel：データ表作成、売上表作成等（SUM・IF関数、VLOOKUP、ピポットテーブル、マクロ・VBAなど）

・PowerPoint：プレゼン資料作成経験（アニメーション、図版作成、マスタなど）

・Access：データベース作成（クエリ、マクロ、モジュールなど）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

これまで約8年間、一貫してプロモーション業務に携わってまいりました。担当として商品の魅力を深く理解しながらも、売り手視点中心になってしまわぬよう常に消費者、メディアの視点に立った訴求を意識しております。

また、露出することだけに留まらず、中長期にわたる商品のブランド力向上を追求し、取り組んでまいりました。さらに、常に社内外の方々との「コミュニケーション」を大切にし、媒体のニーズ・流行に合った企画や商品の提案など、目標を明確にしながら行動することを意識してきました。

今までの経験を生かし、PR・広報の即戦力として貴社に貢献して参りたいと考えております。

以上

**※今までの仕事の中で、こだわってきた業務上のポリシーや応募企業に対して、アピールしていきたいポイントを記載。**