

職務経歴書

2020年7月8日現在
氏名:辻 芙美

■職務要約

webを中心とした広告・販促ソリューションの提案営業に2015年4月から2019年7月まで携わっておりました。主な顧客は美容健康関連の国内メーカー様です。

1 社目の広告代理店での主業務は新規営業です。EC サイト立ち上げからタレントを活用したブログ広告、商品導入の店舗商談など、商品がユーザーに届くまでに必要な施策を幅広く提案・実行致しました。年間個人売上約 45,000,000 円で事業に貢献した実績があります。

2016年5月に web 運用型広告の専門性を高めるために転職。既存顧客から月間 30,000,000 万円～80,000,000 円規模のご予算をお預かりし、チームで運用型広告の管理をしておりました。チームの中ではメディアプランニングから実際の広告運用、クリエイティブ制作、顧客へのレポートまで携わり、顧客のビジネス拡大をサポートして参りました。

■職務経歴

- 2016年5月～2019年7月 **株式会社アドフレックス・コミュニケーションズ**
◆事業内容: インターネット/広告/メディア web 広告代理店
◆資本金: 25,000,000 円 売上高: 約 5,000,000,000 円(2019年7月度)
従業員数: 80 名 非上場

期間	業務内容
2016年5月 ～ 2018年4月	<p>◆活かせる経験・知識・技術 2016年05月～2018年4月 【提供サービス】Web 広告運用、メディアプランニング、クリエイティブ開発、EC システム導入サポート</p> <p>◆職務概要 3か月の研修期間を経たのち、16'8月よりライオン株式会社担当ユニットに配属。主力商材であるダイエットサプリ「ラクトフェリン」の月間平均 50,000,000 円規模のメディアプランニング、広告運用、実績管理を主に担当いたしました。 また 16'12月からは株式会社 SONOKO の化粧品ブランド「SONOKO White」web 通販立ち上げプロジェクトにもジョインし、EC システム導入・管理、SEM の運用、商品ページ制作ディレクションにも携わりました。</p> <p>◆成功事例 顧客:ライオン株式会社 17'2月からライオン株式会社の睡眠サポートサプリ「グッスミン酵母のちから」を担当</p>

	<p>当。新規顧客獲得数拡大のため、新しいターゲット像を複数設定。各ターゲットに対してコピーを各 30 本前後作成し、市場調査や AB テストを実施することで獲得効率改善を図りました。</p> <p>結果としてトライアル顧客獲得単価 9,500 円のコピーを発掘し、配属当初の獲得単価 25,000 円から約 62%採算が改善。また広告費も月間 3,000,000 円から 17'7 月には 11,000,000 円まで拡大し、新規顧客獲得件数の面でも貢献いたしました。</p>
<p>2018 年 5 月 ～ 2019 年 7 月</p>	<p>◆活かせる経験・知識・技術 2018 年 05 月～2019 年 7 月 【提供サービス】web 広告運用(主にリスティング広告)、メディアプランニング、クリエイティブ開発</p> <p>◆職務概要 2018 年 5 月に異動し、それまでの業務に加えて、リスティング広告専任者としてチーム内顧客のリスティング広告を横断的に運用しました。個人での運用規模としては、株式会社あじかんやダイードリンク株式会社など 8 顧客 10 商材で月間予算 35,000,000 円のリスティング広告を運用した実績がございます。</p> <p>リスティング運用の実績を評価され、2019 年 2 月に社内でリスティング専門ユニットが発足した際にはリーダーに任命され、3 名のチームのマネジメントに携わりました。</p> <p>◆成功事例 2018 年 5 月に異動した際、ユニットにおけるリスティング広告の取り扱い規模は月間約 7,000,000 円でした。クリエイティブの作成やキャンペーン構成の最適化、AI による運用などの施策を講じたことで獲得効率、運用規模がともに改善し、18 年 12 月にはリスティングの予算が月間約 35,000,000 円まで拡大しました。</p>

□2015 年 4 月～2016 年 4 月

ジェイフロンティア株式会社

◆事業内容: インターネット/広告/メディア 総合広告代理店、OEM 企画メーカー

◆資本金: 23,525,000 円 売上高: 約 200,000,000 円(2015 年 8 月度)

従業員数: 30 名 非上場

期間	業務内容
<p>2015 年 4 月 ～ 2016 年 4 月</p>	<p>◆活かせる経験・知識・技術 2015 年 04 月～2016 年 04 月 【営業スタイル】新規営業 50% 既存顧客対応 50% 【提供サービス】OEM 製造、通販サイト立ち上げ、商品ページ製作、純広告、運用型広告、イベント施策、タレントキャスティング</p>

【個人売上実績】2015 年度 6 月～2 月売上 約 4,500 万円

◆職務概要

販促に関するトータルソリューションを、法人顧客に対して主に新規のお電話でご提案。OEM 製造から、EC サイト立ち上げ、商品ページ制作、タレントを活用したブログ広告、認知拡大のためのイベント施策、実店舗への商品導入商談まで、幅広いソリューションを提供いたしました。

新卒1年目として2015年度6月～2月は、売上約4,500万円規模で事業に貢献。新規コールリスト作成から提案書作成、顧客フォローまで自身でこなして参りました。

◆成功事例

顧客:株式会社再春館製薬所

お電話での営業をきっかけに 15'8 月から新規でご契約いただいた顧客です。主力商材である「ドモホルンリンクル」を 30 代にも PR したいとのことで、30 代に人気のタレントブログ広告をご提案。実施したブログ広告の反響が高かったため、単発のブログ広告から半期キャスティング契約のご提案にシフトしました。

ブログ広告の効果が良かったタレントをピックアップし、特設ページを作成。半年間にわたってタレントのファン層を商品のリピーターにしていく企画を 16'2 月より実施しました。

結果、タレント施策から獲得したリピーター1人あたりの広告費は約 60,000 円と、顧客の目標である単価 200,000 円から約 70%高採算の実績を出すことができました。

■自己 PR

相手の方の立場に立った、誠意ある対応が出来ることが私の強みです。ご提案資料の作成 1 つ取っても、その資料が顧客の社内でどのように回覧されるのかまで意識した資料作成を心がけており、ご担当者様から、「社内での会議で説明しやすく、助かった。」とのお言葉をいただいた時には大変やりがいを感じました。社内メンバーに対しても姿勢は大切にしていたため、売上面での成果だけではなく、顧客ご担当者様からの信頼や、チームメンバーへの丁寧な指導といった姿勢が、特に社内で評価されていた、と自負しております。

自身の強みを活かしながら、web 広告運用やデジタルマーケティングの知見を学び続ける姿勢を大切に、価値を生み出し続ける人材となるべく一層努力して参ります。よろしくお願ひ申し上げます。

以上