

名前: アレックス・ウィリアムズ
生年月日: 1987 年 3 月 12 日
住所: 日本東京都
言語: 英語（ネイティブ）、日本語（中級）

概要

- ウェブサービスにおけるウェブ開発、データ分析、コンテンツライティングの経験 10 年。
- E コマース業界、不動産、小規模ビジネスプロジェクトでの豊富な経験。
- JavaScript、Python、Figma、コンテンツ管理システム（CMS）、ウェブ展開における実務経験。
- ウェブアプリケーション設計のための R、Java、C++、Ruby、Ruby on Rails の知識。
- 分析的、問題解決能力に優れたチームプレイヤー。
- 日々日本語を学習し、N2 レベルの取得に真剣に取り組んでいる。

資格

- 2024 年 Google データ分析プロフェッショナル資格
- 2023 年 Google IT – テクニカルサポート基礎
- 2021 年 アメリカ赤十字 CPR および応急手当
- 2018 年 カリフォルニア州不動産ライセンス DRE# 02055009
- 2017 年 コディファイアカデミー フロントエンド開発者プログラム
- 2013 年 ITTT TEFL 認定

技術的専門知識

アプリケーション: CRM, CMS
クラウド/仮想化: AWS, WIX, Squarespace, WordPress
BI/分析: Google Analytics, Microsoft BI, Tableau, Hadoop（習熟）、R（習熟）
プログラミングスキル: Python, JavaScript, HTML, CSS, C++, PHP, Ruby
オペレーティングシステム: Windows, UNIX, Linux, macOS
サーバー: Windows Exchange, UNIX, Linux
ウェブホスティング: Apache, FTP
ウェブサービス: AWS
ウェブサーバー: MAMP
データベース: SQL Server, MySQL, SQL Postgres
ツール/エディタ/IDE: Git, Figma, Visual Studio Code, Photoshop, Microsoft Office, Ahrefs, Yoast, Emaki, Slack, Discord, JIRA

学歴

サンノゼ州立大学 情報科学およびデータ分析学士（2025 年卒予定）
ダイアプロバレー大学 コンピュータ情報システム準学士（2020 年卒）

職歴

レッドフィン株式会社 – アソシエイトエージェント不動産業者（2018 年 1 月～2024 年 12 月）

- データ分析と戦略的フォローアップを通じて、CMS ソフトウェアを活用し、リードのコンバージョン率を 53%増加させた。
- 900 件以上のクライアント/ベンダーとの会議を調整し、成約率を 3 倍に向上させた。
- 個別の市場インサイトとエンゲージメント戦略により、クライアントの維持率を 84%向上させた。

主なプロジェクト:

時間/期間	プロジェクト詳細	技術/環境	役職/メンバー
2018 年 1 月 ～現在	クライアントとの接続および データベース管理	プログラム: Python、データベース: SQL Postgres、環境: Windows、 macOS、iOS、ツール: JIRA	カスタマーリレーショ ンコーディネーター

Dotdash Meredith - About.com/Lifewire – コンテンツライター（2016 年 5 月～2018 年 10 月）

- 100 件以上のアフィリエイト購入ガイドを作成し、直接購入の 217%増加を実現。
- SEO 更新により記事のパフォーマンスを向上させ、クリック率を 31%増加させた。
- チャットコラボレーションによる編集プロセスの効率化で、ターンアラウンドタイムを 50%短縮。

主なプロジェクト:

時間/期間	プロジェクト詳細	技術/環境	役職/メンバー
2005 年 3 月～2007 年 4 月	E コマース購入 ガイド	BI/分析: Google Analytics、ツール: Excel, Word、データベース: SQL、環境: MacOS、ツール: Slack, Google Suite	コンテンツリード

ウォルナットクリーク キンダーワールド – ビジネスデータアナリスト (2015 年 12 月～現在)

- SEO 最適化されたウェブサイトの再設計により、ウェブトラフィックを 800%、クオリファイドリードを 65%増加させた。
- マーケティング戦略を主導し、クライアントからの問い合わせを 350%、登録者数を 50%増加させた。
- マーケティングパフォーマンスを分析し、ターゲットキャンペーンにより新規クライアントの獲得を 40%向上させた。

Doorstep Farmers – UI/UX デザイン & ウェブ管理 (2016 年 3 月～2017 年 1 月)

- ウェブサイトの UI/UX を再設計し、サブスクリプションを 30%増加、直感的なナビゲーションと最適化されたチェックアウトプロセスで顧客維持を向上させた。
- 1000 人以上のクライアントの消費者習慣を収集し、ターゲットユーザーの購買習慣に基づいてウェブサイトの再設計を行い、全体の購入数を 17%増加させた。
- バックエンドデータを管理し、顧客行動レポートを作成、最も売れる製品を特定し、ランディングページの改善をガイドした。