

職務経歴書

2022 年 12 月 24 日

山野 大芽

■職務要約

新卒で株式会社メイクスビューに入社後、主に法人顧客に対して新規やリニューアルのホームページ制作においてディレクション業務を担当。業務内容はヒアリングから始まり、サイト公開まで円滑に進むようにクライアントと社内のクリエイターをつなぐ窓口として連絡を取り合っていました。また、新事業でもある出張サービスのポータルサイトに掲載していただく業者さんを募集する営業も経験しました。再就職してからはフロントエンジニアとして主に Wordpress を使ったサイト制作のコーディング業務を担当しています。

■職務経歴

2020 年 4 月～2021 年 3 月 / 2022 年 4 月～現在 株式会社メイクスビュー

事業内容：ホームページ制作、メディア運営、印刷物・デザイン

資本金：1,000 万円 売上高：2 億 5,000 万円（2021 年） 従業員数：24 名 非上場

期間	業務内容
2020 年 4 月 ～ 2021 年 3 月	<p>本社 / ディレクションチーム</p> <p>【業務内容】 ホームページ制作では会社宛にいただいた紹介先に商談をしに行き、受注できればヒアリングから納品まで 1 ヶ月～1 ヶ月半ディレクターとしてスケジュール管理、打ち合わせなどを行う。自社サービスの出張ポータルサイトでは掲載していただける業者様をサイトや、SNS から探してメール、必要であれば電話や直接会ってサービスの説明をする。</p> <p>【取扱商品】 AAATAKE! (出張サービスポータルサイト)、PENGUIN2 (不動産賃貸物件連動サービス)</p> <p>【取引顧客】 従業員数：数人～300 人以下の中小企業 主に商談相手：経営層、WEB 担当者</p> <p>【営業スタイル】 ■ホームページ制作 新規(100%)：紹介、ポータルサイト</p>

	<p>■ポータルサイト</p> <p>新規(100%)：SNS、メール、電話営業</p> <p>【主なプロジェクト】</p> <p>■ポータルサイトにのみ掲載している昼業者さんに自社サイト制作の提案</p> <p>もともとは自社ポータルサイトの方に掲載していただいていた業者の方で、話を聞いているうちにホームページを持っていないと言うことを知りました。ポータルサイトでは手数料を引かれてしまうのでお客さんのためにも自社のホームページから反響が取れるように一緒に反響が取れるように頑張らましようとして提案したところ制作していただけることになりました。</p> <p>サイトを開設してから数ヶ月後に反響取れるようになってきました喜びのご連絡をいただいた時は本当に嬉しかったです。</p>
<p>2020 年 4 月</p> <p>～</p> <p>2021 年 3 月</p>	<p>本社 / WEB エンジニアチーム</p> <p>【業務内容】</p> <p>ホームページ制作では会社宛にいただいた紹介先に商談をしに行き、受注できればヒアリングから納品まで 1 ヶ月～1 ヶ月半ディレクターとしてスケジュール管理、打ち合わせなどを行う。自社サービスの出張ポータルサイトでは掲載していただける業者様をサイトや、SNS から探してメール、必要であれば電話や直接会ってサービスの説明をする。</p> <p>【制作物】</p> <p>ホームメイド FC 森ノ宮店 (https://www.ap-f.jp/)</p> <p>アートキッズ療育 (https://artkids-lp.logz.co.jp/)</p> <p>ホワイト企業認定 (http://kk-suishin-org.com/)</p> <p>株式会社クラリウム (https://cla-rium.jp/)</p> <p>三井倉庫ビジネスパートナーズ (https://bos.mbp-co.net/)</p>

以上