

職務経歴書

2020年8月4日現在
氏名： ワーク太郎

■職務経歴概要

大学卒業後、コンサルティングファームへ入社。その後、WEBメディア運営会社へ転職。新規事業開発室にて約●年にわたり新規事業開発に従事。新規事業のマーケティング、戦略立案、アライアンス先の発掘・開拓・締結、ビジネスモデルの構築・開拓と幅広く経験。

■得意とする経験・分野・スキル

- ・様々な角度からマーケットを分析、それを踏まえた上で費用対効果・実効性の高い戦略立案が可能
- ・ゴールを明確化／共有し、周囲を巻き込んでプロジェクトを実行するリーダーシップと粘り強さ

■会社履歴

期間	会社名
20XX年XX月～現在	株式会社BBBBBBB
20XX年XX月～20XX年XX月	株式会社AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社BBBBBBB 20XX年XX月～現在

事業内容：メディア事業
従業員数：100名
資本金：5,000万円

期間	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 現在 新規事業開発室所属	<div>■新規事業企画として事業戦略立案</div> <div>【担当業務】</div> <ul style="list-style-type: none">・新規事業のプロジェクトのサービス企画立案・マーケティング分析（仮説立案、調査項目の作成、仮説検証、レポートिंग）・プロモーション戦略立案・ライセンサーとの契約交渉および契約締結・各キャリア折衝・パートナーの開拓、折衝・収益モデル構築、業務フローの確立・社内システム設計、構築、ベンダー折衝、ディレクション・スケジュール提案、タスク管理・予実管理・部下5人の指導・育成 <div>【新規事業企画概要および実績】</div> <div>(1) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// 画像解析システムを活用したモバイルサービスの企画・構築・運営。会員は利用無料。 収益モデルは広告収入。 実績：サービスリリース開始後、6ヶ月で会員XXX万人獲得。</div> <div>(2) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// 月額課金型モバイルコンテンツサービスの企画・構築・運営。月額350円。 実績：サービスリリース開始後、6ヶ月で会員XXX万人獲得。 キャリア公式コンテンツ内にてDL年間ランキング第1位獲得。</div> <div>(3) 概要：「XXXXXXXXXXXXXXX」 参考：http:// CtoC型WEBサービスの企画・構築・運営。 収益モデルは手数料課金。 実績：年間売上高50億円規模まで成長。現在第2の事業柱として稼動。</div>

株式会社AAAAA 20XX年XX月～20XX年XX月

事業内容：コンサルティング
従業員数：1,560名
資本金：1億2000万円

期間	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	■新人研修 アナリストとして先輩社員のデータ分析、資料作成を担当。
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月 CRMチーム 配属	■コンサルタント、PMとして顧客の抱える課題を分析、改善案提案 【担当業務】 ・競合調査、ターゲット調査、ニーズ調査 ・アプローチ戦略立案、媒体選定 ・コストパフォーマンス分析（ランニングコスト見直し、コスト削減立案） ・改善案企画、業務推進 ・収益モデル構築 ・社内システム再構築、社内ルール、体制の見直し ・改善スケジュール提案、タスク管理、プロジェクトマネジメント 【担当顧客】 自動車メーカー、化粧品メーカー、銀行・証券会社、SNSサイト運営会社、通信プロバイダ、司法書士、不動産、オンラインゲーム会社 など多数。 【成果一例】 ●実績例1 顧客：大手化粧品メーカー 課題：民事再生法適用後も赤字が続き、事業再生を行う必要があった。特に、WEBからの収益が壊滅的だったため大幅リニューアルが必要。 役割：PM（プロジェクト人員9名＋外部機関） 取組： ・経営分析（ビジネスモデルの収益性確認） ・市場分析（商品バリュー、最適価格などの調査・分析） ・ターゲット市場規模の分析と目標設定 ・WEBリニューアル企画・WEBでの販売促進（検索連動広告、バナー広告、タイアップ等） ・仮説検証、方針再設定 実績： ・大幅なWEBリニューアルを図り、収益前年比130%に成功。 ・特にWEBからの収益は2,400%と記録的な売上につなげることに成功。 ●実績例2 顧客：公共団体 課題：来場が減少傾向にある中で、特に若年層（20-30代）の集客に改善の必要があった。役割：PM（プロジェクト人員7名＋外部機関） 取組： ・経営分析（ビジネスモデルの収益性確認） ・市場分析（来場者属性の調査・分析） ・アンケート実施 ・WEB・モバイルサイトの新コンテンツ企画（WEBマガジン、クーポン） ・WEBでの販売促進（検索連動広告、バナー広告、タイアップ等） 実績： ・ターゲット層（20-30代）の来場者が前年比210%に成功。 ・新規で立案したWEBコンテンツがリリース後、100万DLを記録。 翌年以降の継続受注に成功。

■PCスキル/テクニカルスキル

- ・ Word、Excel、PowerPoint、Access
- ・ Java、PHP（基本理解）

■ 自己PR

新規事業の実績

現職にてゼロから興した事業を年間売上高50億円規模まで成長させました。この過程で得た経験は今後の新規事業立案・実績に大きく活かせるものとして、私の強みとなっております。

上流工程における立ち回り

年間売上50億というビジネスをマネジメントする過程では、社長以下役員陣営とのタフネゴシエーションが必須でした。また、新卒入社したコンサルティングファームにおいても、大手企業の役員クラスを相手に折衝を行ってありました。このような経験から、どのような事態においても感情的にならず、徹底した論理的思考から事態を解決に導く力がつきました。

マネジメント

現職場において社員5名のマネジメントを担当しております。新規事業部門は、事業を興し黒字になればそれで終わりではなく、今後も同様のパフォーマンスを発揮できる人材を育成・管理していく事も大切な役割と考えます。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上