

職務経歴書

氏名：ネット広告 太郎

■職務要約・自己PR

ネット・モバイル業界で、リスティング営業から始まり、最終的にはSEO、LPO、バナー広告、リスティングまでを含め、webプロモーション全体の提案を行ってまいりました。

単に「広告枠を売る」のではなく、顧客の本質的な目的である売上拡大というゴールを共有し、その目線で提案を行うことで、顧客からの信頼を得る経験ができました。結果として、他社には公開されていない効果検証の数値を頂いたり、プロモーション全体のターゲット設定などの上流工程から相談をいただき、より深い提案を行うチャンスを獲得。年間1500万だったアカウントを4000万円まで拡大できたことは私にとっての大きな成功体験でした。

その経験からwebのみではなく、クライアントの目線をより深く共有し、長いスパンで顧客と付き合い合っていけるようなプロモーションの提案をしたいと思い、御社を志望いたしました。

■職務経歴

2005年4月～2008年3月 株式会社ネット広告

事業概要：オンラインマーケティングに関わるコンサルティング業務全般

SEO、LPO、リスティングを中心としたSEM分野が中心

創業：2001年

資本金：1億円

従業員数：約70人

売上：29億円

■担当業務

スクールクライアント・ECクライアントを中心とした企業様に、Webコンテンツの制作から、LPO・リスティング・SEO・バナー広告までを組み合わせたWebプロモーションを全体を提案する営業業務

【対象顧客】

- ・スクールクライアント・ECクライアントを中心とした企業様
- ・窓口：マーケティング担当、広報担当
- ・予算：単価30万円～400万円、年間で300～4000万円程度

【取り扱いサービス】

- ・SEO、LPO、リスティング、web制作、バナー広告
(新規アカウントについてはSEOを窓口商材として提案していました)

【営業手法】

- ・新規顧客 50%、既存顧客 50%
- ・入社当初は新規 100%でしたが、退職時には既存顧客 7 社を中心として、新規と既存半々程度で提案を行っておりました。

【営業実績】

- ・月間 MVP2 回
- ・2006 年 年間予算 1 億 1000 万円に対して、実績 1 億 200 万（達成率 93%）
- ・2007 年 年間予算 1 億 2000 万円に対して、実績 1 億 3000 万円（達成率 108%）

【主な成功事例】

ECサイト運営企業様の年間アカウントを 1500 万円から 4000 万円へ拡大

クライアントは 30 代のビジネスマン向けに特化した EC サイトの運営企業。ヒアリングしたサイト内導線に基づいて、トップページのデザイン変更を提案。デザイン変更とバナー広告の出稿を含め 450 万円を受注。効果を出していなかった出稿も含め、効果検証をクライアントと共同で取り組んだことで、先方担当者からの信頼を得て、2007 年 GW の販促プロモーションを他社とのコンペとなる前に相談を頂き、提案のチャンスを獲得。結果、年間アカウントを 1500 万円から 4000 万円へ拡大。また、クライアントの CPA（プロモーションにおける ROI）を 130%改善。

※受注には至らなかったものの、同クライアントにはシステム会社と共同での CMS 導入提案や、アクセス解析ツールの提案なども行っております。

■受講研修等

- ・2006 年 2 月 リクルートエージェント i-company
- ・2007 年 4 月 宣伝会議 web プロモーション講座

以上