

職務経歴書

20**年*月*日
〇〇〇〇

■ 職歴要約

現在、フリーランスとして IT・DX 領域の企業を中心に、BtoB マーケティング支援を行っています。広告代理店で約 4 年間 BtoC マーケティングを経験後、事業会社に転じ、約 12 年間にわたり BtoB 領域のマーケティングを担当。MA ツール導入やリード獲得戦略の設計、展示会・広告施策の統合運用など、戦略から実行まで幅広く携わりました。データ分析に基づく戦略立案と実行力に加え、代理店・事業会社双方で培った調整力とコミュニケーション力を強みに、企業のフェーズや課題に合わせたマーケティング施策を柔軟に支援しています。

■ 活かせるスキル・経験

- 戦略立案・実行
 - ・ BtoB マーケティング戦略（市場分析、ターゲティング、販売計画）
 - ・ リード獲得／ナーチャリング施策の設計・運用
- デジタルマーケティング・分析
 - ・ デジタル広告運用（リスティング、ディスプレイ、SNS）／SEO・コンテンツ施策
 - ・ データ分析（Google Analytics、Power BI）
- ツール運用・プロジェクト推進
 - ・ MA ツール導入・運用（HubSpot、Marketo、Pardot）
 - ・ 部門間調整、代理店ディレクション、進行管理

■ 職務経歴

フリーランス（マーケティング）

期間	業務内容
2023 年 10 月 ～現在	【主な実績】 ● IT 関連企業（2023 年 10 月～2024 年 10 月、約 80 時間/月） ・ MA ツール（HubSpot）導入支援、リードナーチャリング設計。 ・ SEO 改善や Web サイト改修を実務でサポート。 ● 製造系 DX ベンチャー（2024 年 1 月～現在、約 60 時間/月） ・ 展示会連動型マーケティング戦略立案 ・ SNS／リスティング広告運用、効果検証・改善提案 ・ 予算管理・月次レポート作成。

株式会社 XYZ（2011 年 4 月～2023 年 9 月）

事業内容：BtoB SaaS・DX サービス事業
従業員：〇〇名 資本金：〇億円 雇用形態：正社員

期間	業務内容
2011 年 4 月～ 2023 年 9 月	【担当業務】 <u>2011 年～2014 年 マーケティング企画部</u> ・国内向け BtoB マーケティングの企画～実行（展示会・広告・メルマガなど） ・リード獲得施策や営業連携の体制整備を担当 <u>2015 年～2018 年 海外マーケティング部</u> ・海外市場向けリード獲得施策の立案・運用 ・現地代理店や海外拠点との共同プロモーションを推進 <u>2019 年～2023 年 新規事業開発部／コーポレートマーケティング部</u> ・法人向け SaaS 新規事業の立ち上げ ・MA ツール（Marketo）の導入・運用 ・全社マーケティング戦略の策定、チームリーダーとして 5 名のマネジメント 【主な実績】 ・<u>海外市場向けリード獲得施策の推進</u> 国内市場での成長が鈍化する中、海外展開をリード。現地代理店と連携し、展示会とデジタル広告を組み合わせた統合施策を企画・実行しました。現地戦略を最適化し、3 年間で売上 150%増加を実現。サブリーダーとして現地スタッフの育成にも関わり、現地主導で運用可能な体制構築をリードしました。 ・<u>新規事業立ち上げ（法人向け SaaS サービス）</u> 業務効率化を支援する新サービス開発プロジェクトにマーケットターとして参画。市場調査・競合分析をもとにサービス設計と販売戦略を担当しました。リリースに向けた販促企画やリード獲得～商談化プロセスの整備を行い、Web サイト・展示会・ウェビナー・メルマガの UI/UX を改善。初年度売上目標 130%を達成しました。

株式会社 ABC（2007 年 4 月～2011 年 3 月）

事業内容：インターネット広告代理店

従業員：〇〇名 資本金：〇億円 売上：〇億円 雇用形態：正社員

期間	業務内容
2007 年 4 月～ 2011 年 3 月	【担当業務】 ・リスティング／ディスプレイ／SNS 広告の運用 ・広告効果測定、メディアプランニング ・大手クライアント（食品、日用品、エンタメ、IT 等）向け広告戦略の企画提案 【主な実績】 ・

■ 資格・スキル

- ・ Google 広告認定資格（2012 年取得）
- ・ Google Analytics 認定資格（GAIQ）（2014 年取得）
- ・ HubSpot Marketing Software Certification（2019 年取得）
- ・ TOEIC 850 点（2015 年取得）

■ 自己 PR

【データドリブンな戦略立案と実行力】

広告代理店・事業会社・フリーランスとしての経験を通じ、データ分析に基づく戦略立案から実行まで一貫して対応してきました。MA ツール運用や SEO 改善、広告最適化など多様な手法を組み合わせ、リード獲得や売上拡大など成果に直結する施策を実現しています。

【調整力とコミュニケーション力を生かした推進力】

広告代理店でのクライアントワークと事業会社での企画推進、両立場での経験を通じて、相手の目的や意図を的確に捉えるヒアリング力と、関係者と協働しながら業務を円滑に進める調整力を培いました。独立後も、環境や進行スタイルの違いに柔軟に対応し、関係者と連携しながら成果につなげています。

以上