

# 職務経歴書

2026年6月1日現在

氏名 K.C

## ■職務要約

デジタルマーケティング×採用支援のプロフェッショナルとして、3年間で数十社の課題を解決。要件定義から広告運用、サイト改善まで一貫して対応。

デジタルマーケティング特化のコンサルファームにて、デジタルマーケティングコンサルタントとして勤務。クライアントの集客や採用における課題を、要件定義・施策立案から広告運用・改善提案・顧客対応まで一貫して支援してきました。

対応領域は、LP制作、Web広告（運用・改善）、求人媒体（Indeed等）の設計・運用、SNS運用、求人サイト制作など多岐にわたります。特に採用領域においては、母集団形成の支援を中心に、媒体選定やターゲット設計など、上流から実行・改善まで手がけてまいりました。

対応業界は人材・IT業界が中心で、特に人材業界における知見は豊富です。顧客に深く入り込みながら、業務改善や戦略設計を提案できることを強みとしています。

## ■活かせる経験・知識・技術

- 顧客の課題解決に向けたロジカルな説明・提案能力
- 複雑な仕組みを分かりやすく落とし込む資料作成能力
- デジタルマーケティング施策および改善の経験
- 人材業界における業務改善のノウハウ

## ■職務経歴

担当している案件が多数あるので、一部抜粋して、記載している。

2021年4月～2024年3月		
事業内容：デジタルマーケティング特化のコンサルティングファーム 資本金：700万円（2020年10月） 売上高：3億3千万円（2023年9月） 従業員数：18人 上場：未上場		正社員
2021年04 ～ 2024年03月	自社インサイドセールス  【プロジェクト概要】 自社で開催したセミナーのアンケート回答者に対するインサイドセールス。  【担当業務】 ・トークスクリプトの作成 ・顧客への問題ヒアリング ・商談日程の調整 ・議事録作成  【実績・取り組み】 1～2ヶ月ごとに開催していたセミナーで30名程度のアンケート回答者がいたので、回答者に対する課題のヒアリングからの商談の調整を実施してきました。リードからの商談の獲得率は70%程度で、コンスタントにアポにつなげることができました。	規模／役割 メンバー
2021年04月 ～ 2021年07月	【プロジェクト概要】 専門性の高い人材の経験・知識を複数の企業で共有し、経営課題の解決に向けて支援するサービスを提供するコンサル会社の代表のX運用代行を実施しました。プロジェクトのリーダーとしての、投稿の企画だから代行、レポートングを行いました。  【担当業務】 ・フォロー/いいね ・投稿企画	4名 リーダー

	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投稿</li> <li>・分析/レポートニング</li> </ul> <p><b>【実績・取り組み】</b>          代表のXアカウントのフォロワーを伸ばすために、Xでのフォロー・いいね・投稿の代行を行いました。<b>3ヶ月で合計3,000名のフォロワーの獲得に成功。</b>          取り組みとしては、毎週お客様への報告から投稿の企画、また、業務委託メンバーのマネジメントを通じて、フォロワーの獲得に貢献しました。          実際の日々の投稿やフォロー・いいねなどの業務は、業務委託のメンバーに依頼しており、シートを用いて日々の行動を管理しておりました。</p>	
2021年09月 ~ 2024年03月	<p><b>【プロジェクト概要】</b></p> <p><b>ポルトガル語LP × Google広告で未開拓市場から月間200件の新規リードを獲得 (CPA2,000円台)</b></p> <p>大手人材派遣会社の「日系ブラジル人向け人材派遣事業部」における、求職者獲得のためのデジタルマーケティング戦略をゼロから構築。戦略立案から施策実行、広告運用まで一貫して担当しました。</p> <hr/> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● クライアントへの課題ヒアリング、要件定義</li> <li>● 戦略提案および提案資料の作成</li> <li>● ポルトガル語LPの制作ディレクション</li> <li>● 求職者向け動画コンテンツの制作ディレクション</li> <li>● Google広告の運用（リスティング/ディスプレイ/YouTube）</li> <li>● indeed広告の設計・運用</li> </ul> <hr/> <p><b>【実績・取り組み】</b></p> <p><b>(クライアントの課題)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲットである日系ブラジル人の求職者層に対する知見やアプローチ手法がない</li> <li>・Facebook広告以外の施策がなく、集客チャネルが限定的</li> <li>・PDCAサイクルをどのように回すかの知見が不足していた</li> </ul> <p><b>(取り組み)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ゼロベースからGoogle広告の導入を提案し、プロジェクトを受注</li> <li>・ポルトガル語対応が必要なLPを外部制作会社と連携してディレクション、完成</li> <li>・Google広告を活用し、ターゲット層への効果的なリーチを実現</li> <li>・併せて動画活用による訴求力強化も図り、求人への興味喚起を促進</li> </ul> <p><b>(成果)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● CPA2,000~3,000円で新規リードを月間約200件獲得</li> <li>● Facebook広告と重複しない新規求職者層を効率的に開拓</li> <li>● 広告運用予算：月間50万~200万円規模の大型プロジェクトを成功裡に推</li> </ul>	2名 (サブ) リーダー

	進	
2022年06月 ～	税理士業界特化の人材会社向けのデジタルマーケティング支援	規模／役割
2024年02月	<p><b>【プロジェクト概要】</b></p> <p>YouTube・求人サイト・広告運用のマルチ施策で「CPA2万円×月300件」獲得に成功／SEO・ナーチャリング・ISまで一気通貫で支援</p> <p>税理士業界に特化した人材会社の売上拡大に向けて、求職者の母集団形成から見込み顧客の獲得、顧客リストの整備・ナーチャリング・インサイドセールスまで、マーケティング全体を包括的に支援。実行力を持つ専任人材が不在だった企業に対し、プロジェクトリーダーとして戦略設計から実務まで一貫して牽引しました。</p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● クライアント課題のヒアリング・要件定義</li> <li>● 競合分析（定量・定性）</li> <li>● YouTubeチャンネル企画／運用支援（数値改善、ディレクション）</li> <li>● バナー・LP制作ディレクション</li> <li>● 求人サイト構築／運用改善／定期MTGによる進行管理</li> <li>● SEO記事の制作</li> <li>● HubSpot構築</li> <li>● メルマガ運用（シナリオ設計／配信）</li> <li>● インサイドセールス（反響対応／アポ調整）</li> <li>● Google／Meta広告の運用代行</li> <li>● アフィリエイト広告の運用支援</li> <li>● オンラインイベント（求職者向け）企画運営</li> </ul> <p><b>【実績・取り組み】</b></p> <p><b>（クライアントの課題）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・複数チャネルを統合的に活用した戦略立案・実行ができる人材が不在</li> <li>・YouTubeに関する知見・運用経験が社内がない</li> <li>・代表に業務が集中し、リソースが足りていない</li> </ul> <p><b>（実施アクション）</b></p> <p>プロジェクトリーダーとして、全体戦略の立案から施策の実行・運用・改善までをフルサポート。</p> <p>特に以下を軸に成果創出へ貢献しました：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● YouTubeチャンネルをゼロから立ち上げ、企画・進行管理・分析・改善まで主導</li> <li>● 求人サイトでは、競合調査～ワイヤーフレーム設計、制作会社ディレクション、数値改善まで対応</li> <li>● HubSpotの初期構築とメルマガ運用によりリストのナーチャリング基盤を整備</li> <li>● 広告チャネルはGoogle／Meta／アフィリエイトと幅広く運用し、効果測定・改善を重ねた</li> <li>● リード対応ではインサイドセールスを代行し、営業へのスムーズな引き渡しまで支援</li> </ul>	2名 リーダー

	<p>(成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● YouTube：チャンネル開設から1年半で登録者1,000名を突破</li> <li>● 求人サイト：立ち上げ半年で月間10,000PVを達成／主要キーワードで1ページ目掲載獲得</li> <li>● メルマガ：月30件前後の「休眠リード」からの掘り起こしに成功</li> <li>● 広告（Google/Meta）：月間200～300件のリード獲得、CPAは2万円台で安定運用 広告予算規模：月400～500万円</li> </ul>	
2022年06月～	地方大手信用金庫向けSNSマーケティング研修	規模／役割
2024年08月	<p>【プロジェクト概要】</p> <p>地方大手信用金庫の社員のSNSの理解浸透および、地方特産品をSNSを通して認知を広めるために研修を実施</p> <p>【担当業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SNSマーケティング研修資料の作成</li> <li>・ SNSマーケティング研修の実施（対面・オンライン）</li> </ul> <p>【実績・取り組み】 （課題）</p> <p>SNSの実施にあたり、職員の中でも年代によっては全く馴染みがない者も多く、その必要性を理解してもらうというのがまず難しかった。 また、取引先事業者さまもSNSを十分に活用しているところばかりではなかった。</p> <p>（取り組み）</p> <p>SNSの概要から具体的な運用方法から、写真/動画の撮影編集方法までの研修を実施。</p> <p>（実績）</p> <p>会社のアカウントとなると、何を投稿したらいいのか分からなかったのですが、企画、アイデア出しから、撮影技術に至るまでプロの意見が聞けて、大変参考になりましたと、満足度の高い評価も獲得。</p>	3名 サブリーダー
2021年09月～	人材紹介/派遣会社における求職者獲得・面談設定率向上に向けた支援	規模／役割
2023年09月	<p>【プロジェクト概要】</p> <p>若年層ターゲットの採用プロジェクトを支援   CPA3,000円で月200件獲得&amp;面談率を改善／SNS・広告・ISを一気通貫で支援</p> <p>施工管理・IT人材を中心に展開していた派遣会社が、自社採用を目的として若年層向け人材紹介事業を新規立ち上げ。その求職者集客と面談設定率向上を目的に、Web集客戦略から広告運用・SNS活用・歩留まり改善施策までを包括的に支援しました。</p> <hr/> <p>【担当業務】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● LP制作ディレクション</li> </ul>	2名 サブリーダー

- Google/Meta広告運用代行
- Indeed広告運用
- インサイドセールス代行（トーク設計/実施）
- 4コマ漫画制作ディレクション（SNS・LP連携）
- Twitter/Instagram運用代行（認知拡大施策）
- 面談率改善に向けたCXコンサルティング

**【実績・取り組み】**

**(クライアントの課題)**

- 人材紹介会社への依存体質から脱却し、自社採用力を強化したい
- デジタルマーケティング領域における知見・ノウハウが社内に不足
- Web集客後の面談率が低く、母集団はあるが成果に繋がらない

**(私のアクション)**

事業立ち上げ当初から参画し、広告～SNS・サイト構築～ISまで、プロジェクト全体を横断して支援。

以下のような施策をリード・実行しました：

- LP制作では若年層に響くUI/UXを設計し、LP改善と広告クリエイティブの連動を強化
- Google/Meta/Indeedなどの広告チャネルを運用し、継続的なABテストと数値改善を実施
- 面談率向上に向け、サンクスページ改善・トークスクリプト見直し・定期ミーティングによりCXを設計
- 実際に企業のIS業務も代行し、顧客対応の質を高めるとともにボトルネックを現場で抽出
- 4コマ漫画やSNS運用など、若年層の共感を得るブランディングコンテンツも展開

**(成果)**

- **広告運用 (Google/Meta) : 月間100～200件のリードをCPA3,000～6,000円で安定獲得**  
 広告運用費：月50～100万円規模
- **面談設定率：問い合わせ後の導線改善により20%以上向上 (改善幅)**
- **SNS運用：コンテンツによる認知・信頼醸成に貢献し、LP流入やCVに間接効果を発揮**

**【プロジェクト概要】**

不登校・ひとり親世代などに向けた塾を展開する会社での塾講師のアルバイト採用を目的として、求人媒体の運用を行いました。

**【担当業務】**

- レポートニング
- indeed広告運用
- indeed/engage/求人ボックスへの求人の投稿
- 業務委託メンバーへのディレクション
- マニュアルの作成

**【実績・取り組み】**

4名  
リーダー

	<p>(課題) 年度が変わるタイミングでの塾講師アルバイトの退職者数の増加、それに対する対策が打てていない。デジタル施策に関する知見がない。</p> <p>(取り組み) indeed/engage/求人ボックスといった求人媒体を用いて、塾講師のアルバイト採用における集客の支援を行いました。 リーダーとして担当し、求人広告の運用を行いました。 また、求人への投稿業務に関しては、業務委託メンバーと協力して、1ヶ月で1,000件近くの求人を作成しました。</p> <p>(実績) 2022年度と比較して採用単価を半分近く抑えることに成功。 Indeed広告：50～100件/月、CPA：約6,000円</p>	
2023年07月 ～ 2024年03月	<p>コンサル業界特化の人材紹介事業のデジタルマーケティング支援</p> <p><b>【プロジェクト概要】</b> コンサル業界特化の人材紹介会社の求職者集客を目的として、デジタルマーケティング全般を支援</p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・戦略設計（ワークショップの実施）</li> <li>・全体数値管理</li> <li>・Google/meta/Linkedin広告運用</li> <li>・アフィリエイト広告運用アドバイジング</li> <li>・SEO対策アドバイジング</li> <li>・バナー/LP制作</li> </ul> <p><b>【実績・取り組み】</b> (課題) 人材紹介事業の立ち上げにあたり、インバウンドで求職者を獲得したいが、人材業界におけるデジタル施策に関する知見がない。</p> <p>(取り組み) 会社のCMO兼実務担当者のようなポジションで、全体の戦略から下流の運用業務まで幅広く支援。</p> <p>(実績) Google広告：CPA30,000円、meta広告：CPA5,000円、Linkedin広告：CPA1,000円</p>	<p>規模/役割</p> <p>2名 リーダー</p>

2024年4月～現在    フリーランス（個人事業主）		
事業内容：デジタルマーケティングコンサルタント		フリーランスとして勤務
2024年05月 ～ 2024年9月	<p><b>BtoBマーケティング支援</b></p> <p><b>【プロジェクト概要】</b> 決済代行サービスを展開するSaaS企業における、リードを獲得するためのデジタルマーケティングコンサル。 主に、メルマガでの施策や広告、SEOに関するアドバイジングを実施。 現状、デジタル施策が十分に手をつけられていない（メルマガ運用できていない、代理店に運用丸投げ）状態なので、リードをより獲得していくために本PJに参画。</p>	<p>規模/役割</p> <p>リーダー</p>

	<p><b>【目的】</b> リード数の最大化。</p> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・メルマガ企画</li> <li>・メルマガコンテンツ制作</li> <li>・メルマガ計測</li> <li>・広告アドバイジング</li> <li>・提案資料の作成</li> </ul>	
<p>2024年05月 ～ 2025年5月</p>	<p><b>デジタルマーケティングコンサルサービス立ち上げプロジェクト</b></p> <p><b>【プロジェクト概要】</b></p> <p>上場企業グループの新規デジマ事業を立ち上げ支援   体制構築～教育・会員サービス開発までゼロから伴走し、社内ナレッジを内製化</p> <p>大手プライム上場グループのコンサルティング会社にて、新たに立ち上がる「デジタルマーケティング支援サービス」事業の構想から実装、教育までを一気通貫で支援。</p> <p>従来は融資・M&amp;A・事業承継・人事制度など、売上支援とは距離のある領域が中心だったため、マーケティング領域の知見や体制がゼロの状態からのスタートでした。</p> <p>また、並行して新たな<b>会員制サービスの立ち上げ</b>も始動しており、こちらもマーケティング視点をベースに、<b>会員ページの機能設計や顧客管理システムの開発支援</b>を担当。ユーザーが継続的に利用しやすい導線や機能を意識した設計に取り組みました。</p> <p><b>【支援目的】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. コンサルサービスにおける新たな「売上向上支援」の一環として、デジマ領域のサービス体制を構築</li> <li>2. デジタルマーケティングに関するナレッジを社内に定着させるための教育支援</li> <li>3. 新会員サービス立ち上げに向けた、ユーザー視点でのシステム設計・要件定義のサポート</li> </ol> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 関連部署（M&amp;A・事業承継・人事領域など）へのヒアリング実施</li> <li>● デジタルマーケティング支援サービスの概要資料の作成（体制・業務フロー・ペルソナ設計含む）</li> <li>● 簡易サービス資料・提案資料・教育用資料の作成</li> <li>● 社内向け勉強会の実施</li> <li>● 提案～受注までの体制・フローの整理</li> <li>● 会員制サービス立ち上げ支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ 会員ページの機能要件定義</li> <li>↳ 顧客管理システム（CRM）の開発支援</li> <li>↳ マーケティング視点での導線・UI設計提案</li> <li>↳ ベンダーとの進行管理支援</li> </ul> </li> </ul> <p><b>【成果】</b></p>	<p>規模／役割</p> <p>リーダー</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ゼロベースから3ヶ月でデジマ事業のサービス設計・体制構築を完了</li> <li>● 提案用テンプレート・業務フロー・教育コンテンツを整備し、再現性のある営業活動が可能に</li> <li>● デジマ未経験のコンサルタントに向けて、基礎～応用の教育コンテンツを提供</li> <li>● 会員サービス立ち上げにおいては、顧客目線での設計提案を通じてUI/UXの質を向上し、プロジェクトの立ち上げ加速に貢献</li> </ul>	
2024年05月 ～ 2024年11月	<p>新規事業（人材サービス）立ち上げにおけるデジタルマーケティング支援</p> <p><b>【プロジェクト概要】</b> 新しく若年層向けのスカウトサービスのリリースにあたって、求職者の登録数最大化に向けたデジタルマーケティング戦略・施策のサポートを実施。</p> <p><b>【目標】</b> 求職者の登録数最大化</p> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Google/meta/X/TikTok広告運用サポート</li> <li>・ SNS（TikTok）運用における企画提案</li> <li>・ アフィリエイト広告アドバイジング</li> <li>・ 法人獲得に向けたホワイトペーパーの作成</li> </ul>	<p>規模／役割</p> <p>リーダー</p>
2024年12月 ～ 2025年4月	<p>制作会社のデジマ事業立ち上げ支援</p> <p>制作会社のデジマ事業立ち上げ支援   営業教育・提案同席・顧客獲得まで一貫してリードし、社内の新規事業を推進</p> <p><b>【プロジェクト概要】</b></p> <p>デザイン・制作を主軸とする制作会社にて、既存顧客へのデジタルマーケティング支援サービスを立ち上げるプロジェクトに参画。 社内に十分なデジマの知見がない状態から、営業担当の育成や提案支援を行い、リーダーとして社内外の調整・運用体制の整備まで担当しました。</p> <p>特に、営業が提案時に自信を持って顧客と向き合えるよう、社内向けの教育コンテンツや勉強会の実施に力を入れました。営業への同席も積極的に行い、実際に3社の新規顧客獲得に貢献しました。</p> <p><b>【支援目的】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. デジタルマーケティング領域における、制作会社としての提案力・受注力の強化</li> <li>2. 社内の営業・制作メンバーへの教育を通じた、知識定着と内製化</li> <li>3. デジタルマーケティングサービス事業の立ち上げ・体制構築</li> </ol> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業担当へのマーケティング基礎教育（用語・フレーム・事例解説など）</li> <li>● 社内向け勉強会の開催（毎月1回程度）</li> <li>● 営業同行・提案同席（クライアント課題ヒアリング・戦略提案）</li> <li>● 提案書の作成支援（構成・スライド設計含む）</li> </ul>	<p>規模／役割</p> <p>リーダー</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件の初期設計～受注後の体制構築・運用フロー策定</li> <li>● デジタルマーケティング事業の方針設計・ドキュメント化</li> </ul> <p><b>【成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 社内における「デジタルマーケティング」提案体制をゼロから構築</li> <li>● 営業との提案同席により、<b>3社の新規顧客を獲得</b></li> <li>● 教育やドキュメント整備を通じ、営業担当が単独で提案可能な状態に</li> <li>● 社内にナレッジが蓄積され、<b>持続可能な提案・運用スキームを確立</b></li> <li>● 結果として、<b>デジマ領域での売上拡大および新事業の基盤を形成</b></li> </ul>	
2025年6月 ～ 2025年9月	<p>美容業界向けのデジタルマーケティング支援</p> <p>クリエイティブ制作から広告運用まで一貫して対応し、医療クリニックの集客を支援</p> <p><b>【プロジェクト概要】</b> 美容医療クリニックを対象に、LINE・Meta・Google広告を活用した集客支援を実施。 広告運用だけでなく、Figmaを用いたバナー・LPなどのクリエイティブ構成案の制作も担当。 ターゲット属性や施術内容に応じた訴求軸を設計し、広告効果の最大化に向けてPDCAを継続的に回しました。</p> <p><b>【支援目的】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 医療クリニックの集客数増加</li> <li>● 来院・予約につながる広告設計とコンテンツ最適化</li> <li>● 広告効果の最大化とCPAの安定運用</li> </ul> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● LINE・Meta・Google広告の運用（キャンペーン設計／ターゲティング／入稿／改善）</li> <li>● Figmaを用いたLP・バナーなどの構成案作成（訴求軸の企画・構成設計）</li> <li>● 施術ごとのターゲット属性分析と広告メッセージのチューニング</li> <li>● クリニックごとにKPIを設定し、月次でのレポート・改善提案を実施</li> </ul> <p><b>【成果】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● LINE広告において、友だち追加単価を1,000円未満に抑えて安定運用</li> <li>● Figmaによる構成案が制作スピードと精度向上に寄与し、短期間での広告出稿が可能に</li> <li>● 各クリニックの商圏特性やターゲットに応じた施策を展開し、広告経由での予約数増加に貢献</li> </ul>	<p>規模／役割</p> <p>メンバー</p>
2025年10月 ～	<p>動画制作事業における採用マーケティング支援業務</p>	<p>規模／役割</p>

2026年4月	<p><b>【プロジェクト概要】</b> 制作会社における、制作進行スタッフ、ディレクターの採用強化に向けた、母集団を形成するためのindeed運用</p> <p><b>【支援目的】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>採用強化</li> </ul> <p><b>【実施内容】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>条件面のヒアリング</li> <li>求人票の作成</li> <li>indeed広告の運用</li> </ul>	メンバー
2025年10月	営業・マーケティング双方の分析基盤構築およびWeb広告・SEOの評価体制整備	規模／役割
～ 2026年1月	<p><b>【プロジェクト概要】</b></p> <p>BtoB SaaS企業（上場企業）のマーケティング支援を担当。 受注につながる商談創出を目的に、営業・マーケティング双方の分析基盤構築およびWeb広告・SEOの評価体制整備を推進。</p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>受注起点のマーケティング分析設計</li> <li>A商談定義の策定</li> <li>営業向けアンケート設計</li> <li>受注要因分析フレームワーク構築</li> <li>Web広告評価基準の策定</li> <li>SEO評価基準の策定（GA4/Search Console）</li> <li>マーケティング運用マニュアル作成</li> </ul> <p><b>【実績・取り組み】</b></p> <p><b>（課題）</b> リード数やCPA中心で評価されており、受注につながる施策の分析・改善ができていなかった。</p> <p><b>（取り組み）</b> 営業・マーケティング部門へのヒアリングを実施し、受注確度の高い商談を定義。受注要因を収集するアンケートを設計するとともに、Web広告・SEOの評価指標および運用ルールを策定した。</p> <p><b>（実績）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A商談の評価基準を構築</li> <li>受注要因分析の仕組みを設計</li> <li>営業・マーケティング連携プロセスを整備</li> <li>Web広告およびSEOの運用マニュアルを策定</li> </ul>	メンバー

	・受注起点で改善できるマーケティング体制構築を推進	
2025年12月 ～ 2025年05月	HubSpot導入および構築支援	規模／役割 リーダー
	<p><b>【プロジェクト概要】</b> AI×コンサル手法を活用した、新規事業支援サービスの立ち上げおよび市場投入プロジェクト。</p> <p><b>【担当業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス企画および事業モデル構築</li> <li>● HubSpotを活用したマーケティング・セールス戦略の立案・実行</li> <li>● デジタル広告運用（Google/Meta）の戦略設計</li> <li>● 大型展示会（AI-PAX 2026）への出展施策の統括</li> </ul> <p><b>【実績・取り組み】</b>（課題） 高品質な市場調査がコンサル頼みで高コスト・長期化していたこと。また、営業のリード創出が属人的で、安定したパイプラインが構築できていなかったこと。</p> <p>（取り組み）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● HubSpotを用いた集客～商談化の自動化基盤を構築。展示会出展とデジタル広告を連動させ、リード獲得からフォローまでのフローを統合。</li> </ul> <p>（実績）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規サービスの市場投入を最短で実現し、ターゲット企業から初期案件を獲得。</li> <li>● 属人的な営業体制からデータドリブンな商談創出体制へ移行し、安定的な受注パイプラインを確保。</li> </ul>	

#### ■資格

普通自動車第一種運転免許	2014年02月取得
TOEIC Listening & Reading TEST 650点	2018年10月取得

#### ■自己PR

<デジタルマーケティングの網羅的な支援・プレゼン力>

これまで、Web・SNS広告だけでなく、SEOやアフィリエイト、CRM（顧客管理ツール）などデジタルマーケティングの幅広い領域で支援に従事してきたので、デジタルマーケティングに関する相談は、網羅的に実施できます。また、デジタルマーケティング初心者のお客様への支援や教育も多数やってきており、デジタルマーケティングがわからないお客様に対しても、分かりやすく支援できる部分は私の強みです。

<案件受注につなげる提案力>

クライアントの業界知識やサービスを理解し、マーケットやユーザーの分析の下、最適な戦略プランや具体的な企画を提案。また、スピード感ある連絡や対応を意識することで、結果としてクライアントと信頼関係を構築することができ、案件の継続や新規案件の提案・受注も担当させていただくことにつながりました。

<社内外との綿密なコミュニケーションによるプロジェクト推進力>

企画のプロジェクトマネージャーとして、プロジェクトの全体像を把握し、自社メンバーやベンダー企業、顧客の担当者とコミュニケーションを取りながら、WBSや資料を活用し、関連する部門の進捗管理を行ってきました。

また、デジタルマーケティングコンサルタントとして、戦略から集客チャネルの選定だけでなく、リぬすさド獲得支援からの業務フロー改善まで一気通貫で支援を行ってきました。  
制作パートナーと協力して、お客様のニーズに合わせたサイトの制作なども、対応可能となります。

■保有スキル

- Google広告（リスティング/ディスプレイ/ファインド/YouTube/P-max）
- meta広告
- X広告
- TikTok広告
- LINE広告
- Googleアナリティクス
- ハブスポット
- Word/Excel/PowerPointに関する基本業務
- figma

■ポートフォリオ（ディレクションに関わった制作物（一部抜粋））

<https://recruit.rise-ims.jp/lp/furinavi/index.html>  
<https://recruit.rise-ims.jp/lp2/furinavi/index.html>  
<https://optim-geo-scan.rise-ims.jp/>  
[https://www.tatsuiin.co.jp/service/next3\\_lp01/](https://www.tatsuiin.co.jp/service/next3_lp01/)  
<https://consul-career.com/lp-consul-non-experience/>  
<https://oishiru-career.jp/saivol/>  
<https://oishiru-career.jp/lp2/>  
[https://www.instagram.com/furinavi\\_commic/](https://www.instagram.com/furinavi_commic/)  
[https://twitter.com/furinavi\\_commic](https://twitter.com/furinavi_commic)  
<https://kaikeizimusvotennsvoku.com/>

以上