**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20xx年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

化粧品メーカーのマーケティング部において、販売促進担当を経て、現在は商品企画を担当しております。

主にスキンケア化粧品のブランドコンセプトの立案から、パッケージデザインに至るまでの商品開発業務、および販売促進を行っております。このほか、メイクアップ製品の商品企画も経験し、自社製品だけではなく、OEM製品の商品企画にも携わってまいりました。近年はプロジェクトリーダーとしてチームメンバーのマネジメントも担っております。

**■職務経歴**

□20xx年xx月～現在　○○○○株式会社

事業内容：化粧品メーカー

資本金：○百万円　売上高：○百万円（20xx年）　従業員数：○名　　上場

|  |
| --- |
| マーケティング部　商品企画課（20xx年xx月～現在） |
| バラエティショップやドラッグストアで販売される一般化粧品のブランド育成、商品企画を担当。◆自社化粧品（スキンケア・メイクアップ化粧品）の商品企画（主な担当ブランド：「○○」「○○」「○○」）※20xx年xx月より「○○」担当のプロジェクトリーダー・調査の計画立案、実行・調査結果に基づくターゲット分析、商品コンセプト立案・外装デザイン、商品仕様の企画、決定、キャッチコピー作成・開発スケジュール管理、コスト管理◆担当ブランド育成のための中長期戦略の立案・実施◆OEM商品の商品企画・推進（提携エステにて販売するメイクアップブランドの商品化の推進）【主な実績】・主力製品である美白美容液「○○」において、○○成分をいち早く取り入れることに成功し、話題性のある商品となり雑誌パブリシティに多く掲載。シェア拡大に貢献。（前年度比○％の売上アップ）・伸び悩んでいた「○○」のリニューアルにかかわり、使用感の向上と高級感のあるパッケージを採用。（前年度比○％のシェアアップ）【ポイント】日頃から国内外の研究論文にアンテナを張ることによって、○○成分がまだ世に知られていない間にキャッチアップができた。メディアへの発信の際には、研究者からの解説協力も取り付け、パブリシティの信頼性を高めることができた。※マーケティング部30名/商品企画課8名 |
| マーケティング部　販売促進課（20xx年xx月～20xx年xx月） |
| ◆販売促進業務・ブランド、商品別の販促施策を立案、推進・キャンペーンの企画、DMの企画・作成・販促物（商品カタログ、ビジュアルパネル、POP、什器、プレミアムグッズなど）の企画・制作および進行・予算管理・新製品導入時の美容部員教育（契約社員約20名）・マニュアル作成◆WEBサイトのコンテンツ企画◆携帯サイトの立ち上げ・運用【主な実績】・DMのターゲットを明確にし、製品特性をきちんと伝えることで10％の高レスポンスを獲得・新規ユーザー獲得のため、新しい雑誌メディアとWebサイトのタイアップ告知および○○をゲストに迎えた大規模イベントを行い、ユーザーの獲得、囲いこみに貢献。※社長賞を受賞・ECサイトの立ち上げに成功し、3ヶ月で年間売上目標xx万円を達成【ポイント】ターゲット層の間で直近話題になっているメディアやタレントについてアンケート調査＋直接のヒアリングによってつかみ、メディア選定・イベントゲスト選定に活かしたことで、注目度を高めることができた。※マーケティング部35名/販売促進課8名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・商品コンセプトの立案・商品企画経験（x年）

・販促プランの立案および、販促物の制作/進行管理（x年）

・Webサイト、携帯サイトのコンテンツ企画（x年）

**■資格**

・TOEIC 785点（20xx年xx月）

**■自己PR**

あまり、限定せずに簡潔に！

　よりよい商品を生み出すためには、商品企画部門だけに閉じず、全社の組織力を活かすことが重要だと考えております。

営業部門・製造部門との情報交換や協議の機会を積極的に設け、顧客の本当のニーズを汲み取った商品作り、流通現場で

効果の高い販促物の企画、生産コストを意識した利益率の高い製品作りを心がけてまいりました。

プロジェクトリーダーとしては、明確なゴールを打ち出すことでチームの一体感を保ちながらも個々の力が発揮できるよ

うな体制・コミュニケーションに留意し、チームをリードしています。

以上