

職務経歴書

氏名 しごと 菜美

テスト株式会社

(平成21年4月～平成22年10月)

業種	消費者金融		
職種	受付・裁判出廷担当(一般事務・営業事務)		
資本金	1億円	従業員数	2000名

店頭の手付けにて新規や既存のお客様のご対応を行いながら、バックヤードにて審査業務・請求業務を担当。

2009年9月より、過払い金返還請求裁判の出廷を主として遂行。

請求金額の減額交渉・支払時期の先延ばし・支払回数増の折衝を行う。

過払い金返還請求の減額は判例としては無いため、判決となると原告の請求額がそのまま認められる。それをどれだけ「和解」にて減額するのか、という交渉を行っていた。

実績は8割ほどの案件で1から4割の減額、9割の案件で分割の了承、9割の案件で支払時期の先延ばしに成功。

上記業務が店舗の売上とは繋がらない為成績として認められない事に不満を持ち、退職。

てすと株式会社

(平成23年1月～平成26年7月)

業種	その他サービス		
職種	webマーケッター(企画・マーケティング)		
資本金	2000万円	従業員数	60名

webマーケッターとしてSEMを担当。

サイトへの集客の分野では、リスティング・コンテンツSEOを中心に分析・企画・実行を担当。

サイト運営の分野ではサイト分析の結果と広告分析の結果から、新コンテンツの企画・構成・ライティングを担当。

その他、アクセス解析と社内DBの紐付けを行い、CPO分析を行いながら、広告の最適化を進めていた。

また、自社のサービスに対して名誉を棄損するようなサイトが複数あった為、法的な手段を含め、様々な方法で投稿者を特定するなど社外的な事業ブランディングも担当。

同時に、社内にも要因があった為、セールス部門に働きかけるなどして、誹謗中傷の対象とならないようリスクヘッジ及び社内ブランディングも行っていた。

一身上の都合により退職。

<自己PR>

単なる作業員ではなく、ナレッジワーカーとして働けます。

会社全体が描く大きな未来図を見ながら、「与えられた業務をこなす事」よりも「与えられた使命は何か」を常に考え行動している為です。

例えば、集客の面で言えば、オーダーが「お客様の数を単純に増やせ」なのか「売上に繋がるお客様を増やせ」なのかで行うべき施策は変わります。常に、「何を求められているのか」をしっかりと把握し、業務に取り組みます。

また、部分最適よりも全体最適の視点を持って業務に取り組みます。これは、定量的なものはもちろん、定性的にも全体最適となるのかを考えています。一種の社内ブランディングの領域にも入ってきますが、それが会社のためになるのであれば臆せず取り組みたいと考えています。

以上