

職務経歴書

2026年1月8日現在
氏名 石田 真紀

■ 職務要約

アパレル・食品業界でEC運営と販促を担当し、売上拡大と認知向上を推進してきました。
Shopify・ZOZOなどのEC運営に加え、SEO・SNS・アクセス解析を通じた課題分析と改善施策の実行を得意としています。
現場業務の理解をもとに、分析から企画・改善までを一貫して担ってきた点が強みです。

株式会社やま幸 / 水産仲卸業 / 海外輸出 / 飲食事業

業務内容	
2025年4月～8月 ECサイトの新規構築・Webサイト運用・業務改善推進	
【マーケティング・EC・SNS】 <ul style="list-style-type: none">新規事業（EC）プロジェクトと構築→サイト新規立ち上げ、テーマ選定、デザイン、商品登録商品改良やパッケージ刷新、制服の見直しなどリブランディング施策を推進更新が滞っていたWebサイトを見直し、情報を整理・改善SEO記事の構成・執筆、GA/GSCのデータ分析→離脱ポイントの特定、検索流入の改善SNS（Instagram/X）での販促・認知拡大を担当し、約2,500フォロワー増加 分析>ストーリーズ閲覧数とフォロワー転換率からストーリーズ発信が有効と仮説を立てました紙業務のデジタル化を進め、社内フローを効率化	使用ツール Shopify GA、GSC Figma Canva Illustrator ChatGPT Copilot Whisk

株式会社 SHAKER / オリジナルブランドの卸売、デザイン企画・OEM企画・生産

業務内容	役割
2017年6月～2022年6月 新規事業のアパレルブランドの立ち上げ、ECサイト新規構築、企画、SNS	
【マーケティング・SNS・企画】 （約5年） <ul style="list-style-type: none">市場・トレンド分析を基に販売戦略・販促計画を立案・実行（WEB・雑誌・SNS）コンセプト企画からデザイン仕様の具体化、サンプルチェックまでを担当ブランドロゴ・パッケージデザインの企画提案、制作ディレクションを担当UI/UX改善を意識したサイト導線設計Instagram広告、インフルエンサー施策、カタログ制作など多角的な販促を企画・運用し認知度向上と売上拡大に貢献SNS/HP運用（Instagram運用/広告・問い合わせ対応含む）データ分析（PV・CVR・エンゲージメントなど）による改善/ABテスト運用カタログ制作、撮影ディレクション	マネジメント 販売・EC・SNS 担当を含む5～ 10名のチーム をマネジメント
【EC運営】 （約5年） <ul style="list-style-type: none">自社ECおよび複数モール（ZOZOTOWN・楽天・Amazon）での販促と売上管理LP・バナー制作ディレクション、訴求改善を推進EC・SNSでの顧客対応により、満足度とリピート率の向上に貢献新商品の魅せ方や選ばれる商品づくりにも携わり、ECと店舗をつなぐ施策で販売促進を行ってきました。発送業務、在庫管理・発注メルマガ配信（新商品・SALE・メディア掲載告知など月1～4回）クーポン設計・セール企画・など販促施策を実行し、KPI管理にも従事	

業務内容	役割
2000年9月～2005年6月 人事・広報のマネージャーを兼任 【人事・採用業務】 （約5年） <ul style="list-style-type: none"> 採用計画の立案／面接実施（1日5～10名、年150～250名採用） 選考フロー構築、スケジュール調整、入社後フォロー、配属先調整 店舗の中途・アルバイト採用、店長・副店長への教育とマネジメント 株主総会運営補助など管理部門業務にも一部対応 【広報・PR】 （約5年） <ul style="list-style-type: none"> 雑誌媒体4社とのやりとり／掲載文作成・構成提案 モデル・スタイリストのキャスティング、貸出対応・管理 店頭ディスプレイの提案、自社広告のスタイリングディレクション 店舗ごとの売り上げ目標に基づいて、計画実行 > 採用では毎日多くの応募者と面接し、対話力・協調性を培いました。 広報では外部対応を通じて、情報をわかりやすく伝える力と関係構築力を習得しました。	【役職】 マネージャー マネジメント 30名程 店舗スタッフ 調整、教育

業務内容	役割
1999年6月～2000年6月 生産・在庫管理 【生産管理】 （約1年） <ul style="list-style-type: none"> 商品管理、在庫管理、発送業務を担当 直営店1店舗・卸先4店舗の在庫振り分け・在庫確保を担当 卸先の販売状況に応じた在庫調整、発送スケジュール管理を実施 > 大量の商品が入荷直後に完売する中、限られた在庫を各店舗に的確に確保・配分することに注力しました	

業務内容	役割
1995年4月～1999年3月 販売職 【販売】 （約4年） <ul style="list-style-type: none"> 渋谷・新宿・原宿・池袋・横浜の複数店舗で販売業務を担当 接客・売上目標の達成を重視され、1年で1日全体売上の約7割を担う 入社2年で副店長に昇格、社内記録を更新 店舗マネジメントを経験し、接客力と数字への意識を強化 商品価格や在庫をすべて把握し、売上最大化に貢献 	【役職】 主任 マネジメント 5-10名 【表彰】 最短最年少、 昇格 年間トップセ ールス