



キャリーミー  
プロ人材リスト

インサイドセールス



## インサイド セールス

## SNS

## SEO

## EC

IS



### インサイドセールス立ち上げ プレイイング マネージャーを経験



40代 / 男性

幅広い商材・業種で  
実績のあるISのプロ

- ・テレアポ経験を積み、安定したアポ獲得率（150件以上のコールで1件以上）を維持
- ・現在はインサイドセールスとして独立し、7年以上のキャリア5社と契約するなど、さまざまな企業から信頼を獲得している

#### 得意分野

BtoC・BtoBのリード獲得  
セールス部門のマネジメント

IS/FS



### アプリ会社の 営業目標を 2ヶ月で達成



30代 / 男性

戦略からプレイヤーまで  
可能な営業のプロ

- ・大学卒業後、大手証券会社、外資系銀行、SaaS型クラウドサービス会社で営業に従事
- ・個人から中小企業経営者、大手企業まで新規開拓経験あり
- ・日経新聞主催のセミナー登壇経験もあり

#### 得意分野

リード発掘  
（テレアポ、セミナー、紹介、直接訪問）  
営業コンサルティング

営業企画  
事業戦略



大手IT関連会社で

### 営業成績 **No.1**



40代 / 男性

インサイドセールス強化を  
主導できるプロ

- ・全国に拠点を持つマーケティング会社にて、BtoCの新規獲得営業に従事
- ・クレジットカード販促業務では個人獲得数全国1位を獲得
- ・2018年に法人設立カード販促のコンサルティング事業では、スタッフ30名への営業ノウハウの現地研修を行い、前年比500%の新規顧客獲得

#### 得意分野

テレアポ  
新規事業立ち上げ

Twitter



株式会社ドトールコーヒーの  
マーケティング部  
立ち上げ実績



30代 / 男性

幅広いメディアで  
実績をもつマーケター

- ・ビューティー系のメディアを担当し、  
ツイッター 10 万フォロワー獲得
- ・楽天リサーチ、ボストンコンサルティングで  
分析アドバイジング
- ・30 万 PV を超えるサイトづくりの実績あり

得意分野

SNS マーケティング  
(Twitter、Instagram、LINE など)  
リサーチャー

Instagram



Instagram フォロワー数

年間 KPI  
4 ヶ月で達成



30代 / 女性

戦略からクリエイティブまで  
依頼できるSNSマーケター

- ・米国留学後に入社した IT 企業では  
Web デザイナーとしてバナー作成等に従事
- ・複数のベンチャー企業で toB/toC の  
広報・マーケティング・経営戦略に携わる
- ・キャリアミ経由の複数の  
SNS マーケティング案件で活躍中

得意分野

SNS 運用  
(Facebook、Instagram、Twitter)  
EC マーケティング、事業開発

PR×SNS



コスメブランド立ち上げに従事し  
デビューから 4 年で  
売上 18 億に



30代 / 女性

商品企画~PR・SNS集客まで  
担う化粧品領域のプロ

- ・SNS 運用では 0 ベースからフォロワー 3 万人の  
アカウントに育て、元々 3000 フォロワーを持つ  
アカウントも 8 万に成長させる
- ・韓国コスメ系の化粧品会社に勤務した際には  
日本独自の新品企画及び、イベント、  
展示会企画販促物の企画、制作を担い  
前年比 5 倍の売り上げアップに貢献

得意分野

SNS マーケティング  
メディアリレーション  
広報・PR

事業開発  
事業再生

グローバル大企業からスタートアップまで

## 18 年間 事業開発に従事



40 代 / 男性

IT系領域に強みを持つ  
事業開発のプロ

- ・大手商社の事業会社に新卒入社後、一貫して事業開発・経営企画に従事
- ・ベンチャー事業企業では、事業立て直しの携わり上場を達成取締役 COO を務めた  
スタートアップでは、流通額を 30 倍に伸ばさせ  
時価総額を大幅アップさせた

得意分野

新規事業推進  
プロダクト戦略  
デジタル戦略事業開発  
Webマーケティング

サイバーエージェントで7つの事業立ち上げ経験

## 5 万人の会員数を 15 万人に拡大させた実績



40 代 / 女性

Web・メディア・マーケティングに  
知見を持つ事業開発のプロ

- ・7つの事業開発・グロースを経験、  
取締役 COO、社外取締役などを歴任
- ・メディアの会員数を 5 万人から 15 万人と  
3 倍に拡大
- ・インサイドセールス・MA の立ち上げ・  
マネジメント経験あり

得意分野

事業開発 / 広報 PR  
マーケティング  
メディア立ち上げ事業開発・  
マーケティング

大手アパレルで

## 新規事業のマーケティング プロモーション戦略



40 代 / 男性

消費者ニーズをつかむ  
新規事業開発のプロ

- ・世界展開している日本のアパレルブランドにて、  
東南アジア 5 ヶ国のマーケティング  
(店舗 × デジタル) 担当、  
日本でのブランド再構築、商品プロモーション、  
オウンドメディア立ち上げ・  
運用等のデジタルマーケティングを担当  
売上拡大に大きく貢献

得意分野

BtoC 向けの新規事業開発  
OnetoOne マーケティング



株式会社いつも．導入事例

## プロ人材の活用で新規事業開発のスピードが 4 倍に



設立年度 :2007 年 2 月 14 日

社員数 :290 名 (2022 年 9 月末時点)

業種 EC 事業の総合支援



現場の社員だけでは新規事業開発の  
スピードが遅く、平均 1 年ほど  
要していた

### 結果

- 年間で 4 つの新規事業開発に  
対応できるようになった
- 助言だけに終始する顧問などに依頼するよりも  
効果が高く、正社員の教育も行えた

株式会社ベーシック 導入事例

## プロのノウハウで稼働時間も半減し、若手教育にも好循環！

**basic**

設立年度 : 2004 年 3 月

社員数 : 110 名 (2022 年 9 月末時点)

業種 : SaaS・メディア



- ・ 同社マーケティングツールを導入する  
クライアント様へ初期戦略設計を行うマーケター不足
- ・ 特にカスタマージャーニー等、  
上流の経験があるマーケター不足

### 結果

- ・ 稼働時間が 20 時間→10 時間へ半減、業務効率化
- ・ 若手社員とペアを組み、若手のスキル向上に

