



CARRY ME

キャリアミ プロ人材リスト

事業開発

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

CRM/MA



ユニバーサル・スタジオ・ジャパンで
CRM プロジェクトを推進
社長賞を 2 度受賞



40 代 / 男性

複数社で知見を磨いた
マーケティングのプロ

- ・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンなど複数社で 20 年近くデジタルマーケティング / CRM 領域の知見を磨く
- ・現在は某大手広告代理店の事業部長としてデータを起点とした統合（広告～CRM）案件創出や BtoB 事業立ち上げに従事

得意分野

CRM（戦略立案、立ち上げ～運営）
MA（戦略から実務まで可能
共著書出版経験あり）

戦略/立ち上げ



外資系・日系の大手企業で
マーケティング戦略
20 年以上経験



40 代 / 男性

マーケティング立ち上げ/
マネジメントのプロ

- ・外資系メーカーではフラッグシップモデルの新製品ローンチでマーケティングを担当市場シェアを 1 年間で 8.5% から 14% に拡大
- ・スポーツチームとのパートナーシップ施策ではコンテンツ配信 / 体験イベント実施により、投資対効果約 600% 達成

得意分野

Web マーケティング
（戦略から実務まで対応）
ヘルスケア / 自動車 / IT

戦略/事業開発



年商 20 億、営業利益 1.5 億の
会社経営経験を持つ
マーケター



40 代 / 男性

マーケティング、セールス、
商品企画立ち上げのプロ

- ・マーケティング、セールス、商品企画、すべてを 1 から立ち上げ、9 年間で売上 20 倍、社員数 10 倍の成長を牽引
- ・500 人規模のカンファレンス開催や、日本経済新聞への継続掲載などの実績を持つ

得意分野

マーケティング戦略
（BtoC/MA/CRM/SEO）
EC/ 事業企画 / 商品企画 / 開発

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 marketer

- ・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 marketer

- ・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

ブランディング



LCC 会社立ち上げに参画し

広告費換算 100 億円の
メディア露出を達成



30 代 / 女性

中小企業の成長を加速化させる
PR・ブランディングのプロ

- ・社内報のリニューアルを担当し、読了率を 38% から 74% に改善した結果、MVP 賞や、3 ヶ月連続予算達成賞等を受賞
- ・ベンチャーキャピタルや数々のスタートアップの PR・ブランディングに従事

得意分野

ベンチャーの広報 PR
広告プランニング、
ブランドマネージャー

広報 PR



ブランド立ち上げ時の広報などを経験

イベント開催ごとに
多数のメディア取材に成功



30 代 / 女性

女性向け商材に強みを持つ
広報のプロ

- ・美容や食品、アパレル等の広報 PR に 10 年以上従事ブランド立ち上げ、EC サイト立ち上げに際する広報などを経験
- ・チーム内のディレクション・統括、危機管理広報の経験もあり

得意分野

広報コンサルティング
メディアリレーション
イベントの企画運営

広報 PR



新規事業・新ブランドでの

成功実績豊富な
PR プランナー



40 代 / 女性

採用から定着まで支援する
組織・人事のコンサルタント

- ・広報部立ち上げ、新規出店、新ブランドローンチに伴う PR 戦略の策定・実行経験も多数
- ・Web サイトディレクション、インフルエンサー活用等の SNS を使ったプロモーション、採用広報経験もあり

得意分野

広報コンサルティング
イベントの企画運営
(プレス発表会、記者会見、セミナー等)

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



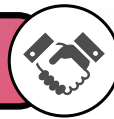
幅広い商材・業種で
実績のあるISのプロ

- ・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

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



課題

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 DATAKIT 導入事例

人事のプロが2週間で採用フローを立ち上げ、半年で4名採用！



設立年度 2003 年 4 月

業種：システムおよびソフトウェアの
受託開発・業務コンサルティング等



課題

- ・若手が多く、経営層と共に実効的な改善策を打ち出せる人材が不足
- ・採用業務の深い知見を持ち、戦略立案から細かい実務まで担当する人材がいなかった

結果

- ・プロが知見を活かした効率的な採用実務を担当。
- ・2回のミーティング（2週間程度）で採用フローが決定し運用開始。4名の採用に貢献。

国際環境 NGO グリーンピースジャパン 導入事例

インスタフォロワー数の年間 KPI を 4 ヶ月で達成！



設立年度 : 1989 年 4 月

(一般社団法人)

事業対象分野 : 地球環境保護

雇用形態 : 業務委託

課題

- ・ソーシャルメディア担当者の人材不足
- ・スキルマッチする採用に苦戦

結果

- ・プロが参画してから 4 ヶ月で
年間インスタグラムフォロワー KPI を達成
- ・プロの分析力とその分析結果を行動に
繋げる姿勢がチームに好影響



