職 務 経 歴 書

【得意分野／強み】

2023 年 2 月 14 日現在

氏名 櫻田茉由

* 商品コンセプト企画、商品企画、販促・ＰＲまでの幅広いマーケティング
* 新ブランドの立上げ経験
* 問屋、小売店、海外商社向け提案営業

【職務経歴詳細】

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012 年 5 月～2014 年 10 月 | 株式会社 J・IREC 入社 |
| ・営業部配属・従業員：10 名・事業内容：投資型不動産専門の売却コンサルティング |
| 部⾧以下グループメンバー７名 |
| 2014 年 10 月～2020 年 1 月 | 株式会社 Dearest 設立 |
| ・役職：代表取締役・従業員数 4 名・最終年商 2 億７千万* 化粧品・健康食品・その他美容品の ODM、OEM、卸売り、販促、 PR、物流管理まで

一貫サポート(ブランド企画、商品・処方設計、販促・PR 提案、営業・物流代行)* 2018 年 2 月発売：自社ブランド「米屋のまゆちゃん」年間販売数：お米のますく 35 万個、生ますく 15 万個達成
 |
| **2019 年 2 月** | 株式会社 Dearest 売却・売却先：コスメカンパニー株式会社・役職：株式会社 Dearest 代表取締役 AHAVAJapan 株式会社 ブランドマネージャー(イスラエルブランド AHAVA：収益約 164 億 6000 万、投資会社 FOSUN)・国内チーム数 8 名* ブランドマネージャー(責任者)として、以下の業務に従事

・ブランドコンセプト企画立案、商品・処方設計、PR 戦略、マーケティング、スケジュール・予算管理、ドラッグストアー・バラエティーショップに対する企画提案営業 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ・販売促進企画の提案、売り上げ・利益分析【商品コンセプト企画】・消費者ニーズ、流行、好回転商品の掘り起こしを行い、ブランドコンセプトの立案主な手法：都市型店舗の POS 情報、小売店バイヤー情報吸い上げ、自社アンケート実施、EC 商品売上数リサーチ、海外事業部との連携上記手法に基づき集約した情報の集計・分析【商品企画・開発】・商品部、海外事業部と連動し商品設計・企画・商品部の試作品のコンセプト･パフォーマンステストを実施し、コンセプト改良の実施・商品をより魅力的に見せる為の、パッケージデザイン企画・開発【新商品のマーケット投入】・新商品導入に向け、営業活動に合わせた情報提供、情報更新の実施・商品開発と平行して開発の現状、将来展開する商品の企画・エア商談、営業サイドからの要望の吸い上げ【販促・ＰＲ】・広告戦略、媒体戦略の企画を企画、立案、年間 PR スケジュール制作・広告代理店との折衝業務・カタログなど販売促進物の企画、制作・新製品導入時の店頭プロモーションの企画、立案・新商品導入時の営業、販売先に対するプレゼンテーションの実施 |
| グループメンバー ５名 |
| 2020 年 4 月～2021 年 1 月 | 株式会社 RBP 入社 |
| ・事業内容：化粧品メーカー・従業員数：18 名・所属：東京本社化粧品メーカーの既存ブランドの新商品開発、ブランディング、問屋営業、新規事業（M＆A）を経験。又、自身の経験を活かし、既存ブランドの売却や資金調達で貢献。既存ブランド「リフティ」を売却。【実務スタイル】商品設計：50％、営業：25％、その他 25％【担当地域】全国【取引先顧客】工場/問屋/小売店/広告/Web 業界/デザイン会社/ロジ等 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 部⾧以下グループメンバー14 名 |
| 2021 年 5 月～2022 年 9 月 | 株式会社 BitStar 入社 |
| ・事業内容：広告代理店・インフルエンサーマーケティング・従業員数：150 名・所属：クリエイター本部 D2C 部・役職：マネージャーヒト起点、モノ起点ブランドの複数立ち上げ企画販売に至るまで一貫して行う▶amproom（入浴剤）2021 年 12 月発売・ロフト全店先行発売後、その他バラエティストアやドラックストアに拡販・1 店舗 80 個/月売上げるヒット商品となる・lips2021 年ランキング２位・amazonchoice▶Armuje（コスメ）2022 年 3 月発売(五彩緋夏)・ロフト・プラザ・アットコスメストア先行販売中・2022 年 6 月ロフトベストコスメ受賞確定中▶（ヘアオイル）リリース前のためブランド名非公開（某有名ユーチューバー）・オンライン販売他、コスメキッチンやヘアサロンへの導入予定 |
| 部⾧以下グループメンバー1 名 |
| 2022 年 11 月～現在 | ファビウス株式会社 入社 |
| ・事業内容：単品通販化粧品ブランド・従業員数：約40 名・所属：・役職：・新商品の企画と立案単品リピート通販の事業モデルと並行し、店舗卸向けブランドをスタートその事業責任者として入社新ブランドの企画・PMとしての事業全体の管理問屋や小売店との商談（新規開拓と深耕の両面）・新商品の棚どり提案・既存商品のプロモーション共有・既存商品の状況把握と販促施策提案（POS分析，店舗VMDへの考察と改善，など） |
|  |

自己 PR

・マーケティングからのブランド企画、商品設計力

オンライン、オフラインからの消費者ニーズをリサーチ。コンセプト・市場別マトリクスを作成後、卸先との商談から具体的な商品コンセプトの設計を得意とする。

・インフルエンサーマーケティングからのブランド企画、インフルエンサーと関わりながらインフルエンサーの思いや、消費者ニーズを読み取り商品作りが得意。

・新規開拓力

顧客との信頼関係構築

顧客との⾧期的な関係の維持のために、顧客の売上を第一に考え、ニーズ商品の提案を最重要視。

・実績

【ブランドマネージャーとしての立ち上げ経験】

▶米屋のまゆちゃん（スキンケア）2018 年 2 月発売

・ロフト等バラエティストア～ドラックストア、量販店、海外店舗、

amazon、自社 ec 等幅広く販売

・年間販売数：シリーズ累計 35 万個出荷

▶OCEANGLAM（スキンケア）

・ロフト等バラエティストア～ドラックストア、量販店、海外店舗、 amazon、自社 ec 等幅広く販売

・年間販売数：シリーズ累計 25 万個出荷

▶amproom（入浴剤）2021 年 12 月発売

・ロフト全店先行発売後、その他バラエティストアやドラックストアに拡販

・1 店舗 80 個/月売上げるヒット商品となる

・lips2021 年ランキング２位・amazonchoice

▶Armuje（コスメ）2022 年 3 月発売(五彩緋夏)

・ロフト・プラザ・アットコスメストア先行販売中

・2022 年 6 月ロフトベストコスメ受賞確定中

▶（ヘアオイル）リリース前のためブランド名非公開（某有名ユーチューバー）

・オンライン販売他、コスメキッチンやヘアサロンへの導入予定

【ブランド立ち上げ経験（コンサルティング）】

▶二日酔い防止ドリンク→サークルＫサンクス(現ファミリーマート)7000 店舗導入

▶サロンクオリティヘアケア→2019 年ロフト売上第 3 位

▶ピーリング美顔器→2016 年 QVC 美容機器部門売上 2 位

▶NLM まつ毛美容液→アットコスメ 1 位取得

▶セラミドスキンケアシリーズ→シリーズ累計 70 万個、内洗顔・クレンジングアットコ

スメ 1 位取得

▶和風炭酸マスク、産後ママ用バストケアローション、桃マスク、柚子クレンジング、ボタニカル歯磨きコスメ、

ハイドロキノン美容液等

【キャリアビジョン・今後の目標】

経営・事業企画の経験を活かし、新規事業企画に携わっていきたい。

取得資格

2012 年 4 月 普通自動車免許

2012 年 4 月 英検 2 級

2014 年 3 月 栄養士免許

PC スキル

・Word （提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel （vlookup、ピボットテーブル、IF 関数等を利用したフォーマットの作成）

・PowerPoint （一般的なプレゼン資料作成）

以上