



CMO マーケティング / Chief Marketing Officer (CMO)

B2B2C成長企業のCMOポジション！ブランド戦略から顧客獲得まで牽引する経営直

Job Information

Recruiter

Advisory Group K.K.

Job ID

1564819

Industry

Electric Power, Gas, Water

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

15 million yen ~ 20 million yen

Refreshed

December 8th, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

企業概要

B2B2Cモデルで成長を続けるサブスクリプション企業が、日本市場におけるマーケティング戦略を牽引するChief Marketing Officer (CMO) を募集しています。
ブランド戦略、パートナーとの協業、デジタルマーケティング、顧客体験向上など、マーケティング全体を統括しながら、310,000人の既存会員を500万人規模にスケールアップする成長戦略を実行していただきます。

業務内容

- 日本市場とグローバル戦略を踏まえた総合マーケティング戦略の立案と実行
- サブスクリプション会員数を3～5年で100万人超に拡大するための顧客獲得・リテンション施策の主導

- ホームサービス領域におけるブランドポジショニングの確立と差別化
- 主要パートナー企業とのコ・マーケティング施策の設計・推進
- 直販（D2C）とパートナー経由（B2B2C）の両面からの集客施策の最適化
- データ分析・自動化・AI技術を活用したROI改善とパフォーマンス最大化
- ロイヤルティ／クロスセル／アップセル施策を通じたLTV向上とCX改善
- PR・広報・コミュニケーション全体の戦略設計と運用
- CRM・MA・分析ツールなどマーケティングテクノロジー基盤の管理
- マーケティングチームの構築と人材育成
- グローバル／地域横断の戦略実行およびCSR・官民連携プロジェクトの推進

Company Overview

A fast-growing subscription-based company is seeking a visionary Chief Marketing Officer (CMO) to lead the entire marketing function through a pivotal growth phase in Japan.

This executive role will be responsible for developing a comprehensive strategy that scales customer acquisition, enhances brand positioning, and strengthens loyalty across B2B2C and direct-to-consumer channels.

Key Responsibilities

- Develop and execute a comprehensive marketing strategy aligned with company growth objectives and Japan's market dynamics
- Drive customer acquisition and retention to scale the subscriber base from 310,000 to over 1 million within 3–5 years
- Lead brand positioning and differentiation in Japan's home services subscription market
- Design and manage co-marketing programs with key business partners
- Oversee both B2B2C and D2C marketing channels across digital, social, and traditional media
- Leverage analytics, automation, and AI/ML to enhance ROI and performance
- Improve customer lifecycle value via loyalty, cross-sell, and upsell programs
- Lead PR, communications, social media, and community engagement
- Manage marketing tech stack and ensure compliance with data privacy regulations
- Build and lead a high-performing team with a culture of innovation
- Align closely with global and regional teams to ensure consistent execution
- Support regional CSR, government, and transformation initiatives

Required Skills

応募資格（必須）

- マーケティングリーダーとして15年以上の経験
- 消費者向け事業におけるエグゼクティブ職（VP, GM等）での5年以上の経験
- サブスクリプション／会員ビジネスでのスケール実績
- 日本市場と消費者心理の深い理解
- B2B2C、金融、保険、ホームサービス業界での経験（尚可）

- ビジネスレベルの日本語・英語力必須

Requirements

- Minimum 15 years of progressive experience in marketing leadership
- At least 5 years in senior executive roles (VP, GM) at consumer-facing companies
- Proven success in scaling subscription-based or membership-driven businesses
- Strong understanding of Japanese market and consumer dynamics
- B2B2C experience or background in financial services, utilities, insurance, or home services preferred
- Business-level Japanese and English required

Skills

- Strategic mindset and the ability to execute short-term priorities
- Strong analytical and data-driven decision-making skills
- Deep understanding of digital marketing and martech
- Proven success in managing B2B partnerships
- Brand leadership and positioning expertise
- Team leadership and coaching abilities
- Excellent communication in both Japanese and English
- Cultural fluency in joint-venture and global organizations
- Innovation-driven and results-oriented

Company Description