



## CRMマーケター

株式会社マイベストでの募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社マイベスト

**Job ID**

1565605

**Industry**

Internet, Web Services

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

5 million yen ~ 10 million yen

**Work Hours**

10:00 ~ 19:00

**Holidays**

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上（入社日当日に1日付与。その後1ヶ月毎に1日ずつ...

**Refreshed**

April 18th, 2026 00:00

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2329346】

【業務概要】

月間3,000万人以上が利用する国内最大級の商品比較サービス「マイベスト」にて、ユーザーの行動を深く理解し、カスタマージャーニーを自ら定義・設計し、そのプロセスごとに最適な打ち手を設計・実装できるCRMマーケターを募集します。

よりパーソナライズされた選択体験を実現するため、2023年には公式アプリをリリースしています。Webとアプリ双方での行動データが取得可能となった今、マイベストでは「選択の体験」をパーソナライズするための基盤が整いつつあります。

単なる「メルマガ配信」や「ツール運用」ではなく、プロダクト・マーケティング・データ分析の中間に立ち、施策の企画?実行?検証までを一貫通貫で担う戦略的なポジションです。

LTV最大化やリテンション向上に向けて、ユーザー起点の仕組みづくりをお任せします。

- ・カスタマージャーニーの設計、およびプロセスごとの目的・指標の定義
- ・プロダクト/事業戦略と連動したCRM戦略の立案と推進
- ・メール、LINE、アプリPUSH等を用いたマルチチャネル施策の設計・実装
- ・セグメンテーション設計、レコメンド施策の最適化
- ・ユーザーインタビュー・定量分析を通じたインサイトの抽出と改善アクションへの接続
- ・KPI設計とモニタリング、施策レポート

#### 【ポジションの魅力】

- ・カスタマージャーニー設計?施策実施までを一貫して担える
- ・PdM・エンジニア・データサイエンティストと密接に連携し、リアルタイムにPDCAを回せる
- ・「配信担当」ではなく、「ユーザーの選択を支える仕組みをつくる人」として戦略起点で関われる
- ・0→1フェーズのCRM体制構築に携われるため、組織づくりにも影響を与えられる

#### ■会社説明資料

[https://speakerdeck.com/mybestinc/recruiting\\_guide\\_mybest](https://speakerdeck.com/mybestinc/recruiting_guide_mybest)

---

## Required Skills

#### 【必須要件】

- ・CRM戦略の立案・実行経験（3年以上）
- ・カスタマージャーニー設計、およびユーザーセグメント定義に携わった経験
- ・データ分析をもとに施策の改善を実行した経験（KPI設計・効果検証を含む）
- ・SQLを用いたデータ抽出・分析スキル

#### 【歓迎要件】

- ・データアナリストやPdMと連携したプロジェクト経験
- ・経営層へのレポート・提案経験
- ・自社サービスでのCRMグロース経験
- ・UX観点でのコミュニケーション設計・コピーライティングスキル
- ・MAツール（Braze等）を用いたパーソナライズ施策の設計・実装経験

#### 【求める人物像】

- ・私たちが取り組む課題（「選ぶ」領域）への共感と、それを解決することに興味もてる方
- ・ユーザーや社内メンバーの声に真摯に向き合い、改善を繰り返して成果に結びつけていける方
- ・数値に対するコミット意欲が高く、LTVやリテンションなどの指標を自ら設計し、施策に活かせる方
- ・チームのバリュー（マイベストらしさ）を理解し、サービスの成長に貢献する姿勢を大切にできる方
- ・社内外のステークホルダーと円滑にコミュニケーションをとり、協働を通じて成果を最大化できる方
- ・CRMの戦略設計・実行までを一貫して担い、プロダクト/マーケティング/データチームと連携しながらプロジェクトを推進できる方
- ・曖昧さに耐性を持ち、意思決定できる方

---

## Company Description

月間3000万人以上が利用する、ユーザーの"選択"をサポートする「mybest」の開発・運営