



Understanding People

CRM Executive / CRM担当

Consumer industry CRM role, D2C marketing

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1586245

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 9th, 2026 18:28

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

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

CRM Executive | Consumer Industry CRMエグゼクティブ 消費者業界

Our client, a company in the consumer industry, is seeking a CRM Executive to lead and execute CRM/Loyalty campaigns and retention programs. This role offers the opportunity to enhance consumer relationships and drive engagement across D2C platforms, working closely with the CRM Manager and Head of CRM. Candidates will benefit from a dynamic work environment that emphasizes consumer experience and data-driven personalization.

消費財業界におけるお客様のクライアント企業では、CRM担当を募集しています。このポジションでは、CRMやロイヤリティキャンペーン、顧客維持プログラムの企画・実行をお任せします。CRMマネージャーや部門長と密接に連携し、D2Cプラットフォームを通じて消費者との関係を深め、エンゲージメントを向上させることを目指します。消費者体験とデータ駆動型のパーソナライゼーションを重視した活気ある職場です。

Key Responsibilities:

- Plan and execute CRM loyalty campaigns
- Manage D2C touchpoints and content development
- Lead loyalty program operations and educational content delivery
- Analyze and optimize consumer journeys for retention
- Coordinate communication calendar across digital channels
- Collaborate with CRM Manager and Head of CRM
- Work with agencies to manage timelines and deliverables

- CRMロイヤルティキャンペーンの企画・実行
- D2Cタッチポイントの管理およびコンテンツ開発
- ロイヤルティプログラムの運営と教育コンテンツの提供
- 顧客維持のための消費者ジャーニーの分析と最適化
- デジタル媒体全体のコミュニケーションカレンダーの調整
- CRMマネージャーおよび部門長との協力
- 代理店とのタイムラインおよび成果物の管理

Qualifications:

- 3-5 years experience in digital marketing, E-commerce, CRM/Loyalty
- English and Japanese proficiency is must
- Experience with CRM tools like Salesforce or HubSpot is preferred but not mandatory
- Familiarity with D2C communication platforms like eDM, LINE, or KAKAO
- Strong analytical skills for consumer journey optimization
- Experience in managing loyalty programs
- Ability to coordinate with multiple teams and agencies

- デジタルマーケティング、Eコマース、CRM/ロイヤルティ分野での3~5年の経験
- 英語と日本語の両方に堪能であること
- SalesforceやHubSpotなどのCRMツールの経験があれば尚可
- eDM、LINE、KAKAOなどのD2Cコミュニケーションプラットフォームに精通していること
- 消費者ジャーニーの最適化に向けた強力な分析スキル
- ロイヤルティプログラムの管理経験
- 複数のチームや代理店との調整能力

Company Description