

## 【Customer Strategy Operation】 顧客接点の最適化と営業組織のDX変革を牽引

戦略から実行まで。デロイトで描く次世代の顧客体験とマーケティングDX

### Job Information

**Recruiter**

MyVision, Inc.

**Hiring Company**

合同会社デロイト トーマツ(旧DTC)

**Job ID**

1586435

**Industry**

Business Consulting

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Refreshed**

May 11th, 2026 05:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**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

#### <業務内容>

●組織紹介 Customerは以下の3ユニットから構成されています。

- ・ CS&D: Customer Strategy & Design
- ・ M&C: Marketing & Commerce
- ・ S&S: Sales & Service

●業務内容 主なオファリング及び主要な業務内容は以下のとおりです。

**[CS&D] Customer Strategy** 顧客起点でのカスタマー戦略立案を担当する。関連テーマ:顧客インサイト、顧客戦略、ブランド戦略、コミュニケーション・プロモーション戦略、マーケティングROI、マーケティングテクノロジー選定、キャンペーンプランニング、カスタマージャーニー、マーケットリサーチ

**[CS&D] Customer Experience** 顧客体験向上に向けたサービスの構築・実装を担当する。カスタマージャーニー、顧客ロイヤリティ調査、顧客エンゲージメント戦略立案、CX成熟度診断、CXマネジメントサイクル設計・定着化、CX組織・ケイパビリティ強化、CXM導入、Market Gravity、デブスインタビュー・FGI・エスノグラフィ調査

**[M&C] Marketing** デジタルマーケティングを軸にしたマーケティング戦略立案・伴走支援を担当する。関連テーマ:デジタルマーケティング、Marketing Automation(MA)、Google広告ソリューション/AIサービス、Mar Tech.、Web戦略、Web開発・運用、Search Engine Optimization、Web Analytics、Webオペレーション、Customer Data Platform、パブリックDMP、顧客データ活用基盤、マーケティング計測・PDCA、広告・イベント・キャンペーンの企画・運営

**[M&C] Commerce** 顧客や他システムとのチャンネルが拡大し続けるeコマースの戦略立案から導入、売上向上までの伴走支援を担当する。関連テーマ:D2C、OMO、越境EC、ユニファイドコマース、マーケットプレイス、ビジネスモデル改革(サブスク/コト売りビジネス)、メタバースコマース、マシン・カスタマー

**[S&S] Sales Transformation** セールス領域の戦略策定からDX支援、セールスマネジメントまで担当する。関連テーマ:営業DX、フロント組織DX(アカウント営業・インサイドセールス等)、代理店商流DX、営業チャンネル変革、営業ナレッジマネジメント、SFA/CRM、PRM/ディラーマネージメント、ABM

**[S&S] Service Excellence** 顧客接点やカスタマーサービス・アフターサービスの戦略立案、導入、運用支援を担当する。関連テーマ:コンタクトセンター、カスタマーサービス、カスタマーポータル、デジタルチャンネル、アフターサービス、フィールドサービス、顧客接点AI、VoC分析、ナレッジマネジメント、顧客ポータル

●プロジェクト事例 プロジェクト事例はこちらをご確認ください。

●組織紹介 Customerの組織概要はこちらをご確認ください。

●当社について 当社は国際的なビジネスプロフェッショナルネットワーク、Deloitteの一員として、日本のコンサルティングサービスを担い、提言と戦略立案から実行まで一貫して支援するファームです。デロイトおよびデロイト トーマツグループで有する監査・税務・法務・コンサルティング・ファイナンシャルアドバイザーの総合力と国際力を活かし、あらゆる組織・機能に対応したサービスとあらゆるセクターに対応したサービスで、提言と戦略立案から実行まで一貫して支援するファームです。全世界150カ国にコンサルタントやエキスパートを有し、各国現地事務所と連携して、世界中に最適なサービスを提供できる体制を有しています 国内のコンサルティングサービス部門には5,000名規模のコンサルタントが所属しており、デロイトの各国現地事務所と連携して、世界中のリージョン、エリアに最適なサービスを提供できる体制を有しています。

## <応募要件>

当該領域におけるコンサルタント歴あるいはFeeビジネスでの実務経験を有する方、または事業会社で5年以上の経験が望ましい

●経験業務の必須要件(下記のいずれか)

- ・コンサルティングファームにおける当該領域の経験を有する、または当該領域で経験を積むことを希望されている方
- ・マーケティング業務、セールス業務、アフターサービス領域ご経験者
- ・経営企画、営業企画/計画、サービス企画/計画など企画部門業務ご経験者・業務改革ご経験者
- ・マーケティングアナリティクス領域ご経験者
- ・広告代理店業務ご経験者 ・Salesforce、Adobe、Google/Web、EC、MA、CDP、ContactCenterなどC&M領域のテック経験者(マーケ、セールス、サービスモジュールの企画、業務要件、導入フェーズご経験者)
- ・グローバルプロジェクトご経験者(英語:ビジネスレベル)
- ・海外での業務ご経験者(英語:ビジネスレベル) ・クリエイター・デザイナーご経験者

---

## Company Description