



コンサルタント(CRM) グローバルに拠点を持つ大手コンサルティング企業

語学力があればグローバルプロジェクトへの参画等キャリアの可能性が広がります

Job Information

Recruiter

Credos Inc.

Job ID

1589383

Industry

Business Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

5.5 million yen ~ 20 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 (フレキシブルタイム 5:00 ~ 22:00) 標準労働時間帯 : 9 : 00 ~ 18 : 00 (休憩1時間)

Holidays

完全週休2日制 (土・日)、祝日、年末年始、慶弔休暇、年次有給休暇 (初年度13日*入社月に応じて付与日数変動あり)

Refreshed

June 1st, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

提供サービス

- 顧客データ活用によるデータドリブンな戦略策定
- 営業戦略策、マネジメント変革
- ブランド策定からPR、コミュニケーション戦略策定
- 営業、販売領域やカスタマーサービスにおける社内プロセスのBPR及びツール導入

- ・デジタルマーケティング（Webサイト、アプリ、マーケティングツール）の導入と定着化
- ・EC戦略からEC立ち上げ、運用改善
- ・カスタマーサクセス部門の立ち上げ、導入
- ・AIを活用したプロセス変革・効率化、ビジネス貢献に向けたデータ活用

入社後のアサイン想定プロジェクト

- ・顧客戦略策定プロジェクト
- ・マーケティング、営業、顧客サービス、コマースの業務改革プロジェクト
- ・新規顧客獲得、既存顧客維持・育成・離反防止プロジェクト
- ・会社・事業間の顧客データ統合によるCX最適化プロジェクト
- ・顧客起点経営に向けたチャネル横断での組織/業務/システム間連携プロジェクト
- ・デマンドチェーンマネジメントによる販売最適化プロジェクト
- ・OMO実現に向けたUI/UX向上プロジェクト
- ・国内におけるCX改革事例のグローバル展開プロジェクト

入社後のアサイメントや業務内容は、中長期的な志向と業務/業種/テクノロジーの専門性等を勘案して決定します。

直近のプロジェクト事例

- ・エンターテインメント企業における顧客戦略策定プロジェクト
- ・製造業におけるB2Bマーケティング組織立ち上げ支援プロジェクト
- ・食品メーカーにおける営業DXを起点とした組織・業務改革プロジェクト
- ・プロスポーツチームにおけるスポンサー獲得、新規顧客獲得、既存顧客維持・育成・離反防止プロジェクト
- ・鉄道グループにおける会社・事業間の顧客データ統合によるCX最適化プロジェクト
- ・リテール業における顧客起点経営に向けたチャネル横断での組織/業務/システム間連携プロジェクト
- ・専門商社におけるB2Bコマースの構想策定支援プロジェクト
- ・製造業におけるデマンドチェーンマネジメントによる販売最適化プロジェクト
- ・化粧品メーカーにおけるOMO実現に向けたUI/UX向上プロジェクト
- ・素材メーカーにおける国内CX改革事例のグローバル展開プロジェクト
- ・保険業におけるマーケティング高度化に向けたデータ基盤構築・利活用支援プロジェクト
- ・自動車メーカーにおけるロイヤルティプログラム高度化支援プロジェクト
- ・地方自治体におけるコンタクトセンター刷新に向けた業務設計と導入プロジェクト
- ・銀行業におけるAIを活用した顧客接点業務高度化プロジェクト

Required Skills

求める人物像

■クライアントの経営課題、業務課題を解決し、クライアントの事業や業務に変革をもたらすコンサルティングに従事したい方

■「論理的思考力」、「高いコミュニケーション能力」、「あきらめずにやり抜く力」などをお持ちの方

■マーケティング、セールス、サービス、コマースなどの顧客接点領域に強い関心を持ち、この領域の専門性を高めたい方
さらに、上記顧客接点領域を起点にバリューチェーン全体の改革に対する視野を持つ方、最新のデジタルテクノロジーを活用した企業変革を推進したい方、を歓迎しています。

<各ポジションの求める人材像>

(1) CRMスイツコンサルタント

SalesforceやMS Dynamics等のCRM・SFAパッケージの導入を得意とし、要件定義～運用・保守まで一貫して対応可能な人材

(2) プロセス改革コンサルタント（営業・販売領域）

受注業務、予算管理、需要予測など営業・販売領域における社内プロセスのBPR及びツール導入が可能な人材

(3) プロセス改革コンサルタント(サービス領域)

カスタマーサービス領域における社内プロセスのBPR及びツール導入が可能な人材

(4) ECコンサルタント

EC戦略～EC立ち上げ・運用改善まで一貫して対応可能な人材

(5) CXデータアナリスト

ビジネス貢献に向けたデータ活用の目的を自身で定義し、CDP・BI・機械外周などのソリューションを使って分析・打ち手の提言まで可能な人材

(6) AIビジネスアーキテクト

AIを活用したプロセス変革・効率化など組織へのAI導入の構想からAIエージェント導入や生成AI活用などの実行伴走支援を主導できる人材

経験業種

経験業種は問いません。（社会人経験2年以上）

必要経験/スキル

<各ポジションの必要経験・スキル>

（1）CRMスイーツコンサルタント

- ▶必須：CRMパッケージ（SalesforceやMS Dynamics）の知見/要件定義以上のご経験をお持ちの方
- ▶歓迎：営業改革経験/ITアーキテクチャへの知見
- （例）コンサルティングファーム・SlerでのCRM系パッケージ/ローコードパッケージの導入経験、営業戦略策定経験者

（2）プロセス改革コンサルタント（営業・販売領域）

- ▶必須：SAP・基幹システムの販売領域知見/DXの推進経験
- ▶歓迎：需要予測の経験
- （例）コンサルでの営業改革実行支援 ※営業経験のみはNG、コンサルティングファーム・Slerでの基幹システム(販売領域)・予算管理システム・需要予測システムの導入経験者

（3）プロセス改革コンサルタント(サービス領域)

- ▶必須：フィールドサービス領域システム知見/DXの推進経験
- ▶歓迎：SAP・基幹システムとの連携知見
- （例）コンサルでのサービス領域の改革実行支援/コンサル・SIでのフィールドサービスシステム導入

（4）ECコンサルタント

- ▶必須：ECパッケージ知見・導入経験/バック業務の知見
- ▶歓迎：Webマーケティングの知見
- （例）コンサル・SIでのECパッケージの導入経験者/事業会社でのECサイトの立ち上げ・運用経験者/サイト改善などのフロント側の運用経験のみはNG

（5）CXデータアナリスト

- ▶必須：データマネジメント知見/BIツールを利用した業務改革経験
- ▶歓迎：機械学習モデルの構築経験
- （例）コンサル・SIでのCDP・DWH導入経験者、データ分析PJの経験者(営業・マーケティングの実務経験がある方がベター)

（6）AIビジネスアーキテクト

- ▶必須：AIエージェントの構築経験/生成AIを業務に組み込んだ経験
- （例）コールセンター・サポートや営業など顧客対応が発生する領域でAIを活用した業務改善プロジェクトの経験がある方（AIエージェント導入・生成AIサービスを組み込んだアプリ開発経験など）

歓迎資格/スキル

- ・MBA、中小企業診断士、マーケティング関連資格、コンタクトセンター関連資格、統計・分析関連資格、プロジェクトマネジメント資格、情報システム関連資格
- ・CRM系ツール（Salesforce、Adobe、Microsoft、ServiceNow、Anaplanなど）、分析基盤系ツール（AWS、GCP、Microsoft、Snowflake、TreasureData、tableau、Oracleなど）、コマース系ツール（Salesforce、Magento、SAPなど）のベンダー認定資格
- ・英語（語学力があればグローバルプロジェクトへの参画等キャリアの可能性が広がります）

Company Description