



CX/CRMコンサルタント: Big4コンサルファーム

総合系ファームとしての醍醐味を経験する事が出来るチームです

Job Information

Recruiter

Credos Inc.

Job ID

1589385

Industry

Business Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

5.5 million yen ~ 20 million yen

Work Hours

標準労働時間1日7時間、コアなしフレックスタイム制、在宅勤務（リモートワーク）制度有

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、年未年始、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 15th, 2026 04:01

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

チームは大きくCustomer Value Strategy (CVS) とFront Office OperationTransformation (FOOT) というビジネスチームに分かれており、さらに提供サービスごとに方針を定めていますが、特定のチームに所属となりアサインが固定されることはなく、BA領域 (Salesforce-Delivery) を含めて、Customerチーム全体でアサインメントや育成を行っています。

【New Biz & Branding】

○主要な職務

PwC国内の様々な専門領域を持つメンバーと連携しクライアントの経営戦略を軸にした、新規事業開発/ブランディング/マーケティング等を活用した非連続な成長（変革）に向けて一貫した戦略立案・実行に向けた組織・オペレーション設計の支援を実施します。

○具体的なプロジェクト

- ・企業価値向上、事業ポートフォリオ改革までを見据えたブランド戦略立案
- ・企業変革を目的にした変革の実現までを一貫した新規事業開発（ビジネスモデルおよび事業計画）
- ・顧客将来像再定義を含めた、顧客戦略立案に向けた調査の実施・分析ならびにマーケティング戦略立案
- ・デジタル接点強化とCRM基盤刷新に向けた構想策定

【Customer Insight】

○主要な職務

特にトップライン形成の視点から捉えた時に価値創造の源泉となる「顧客」「セールス&マーケティング」について、よりそれらの価値を大きくしていくためのコンサルティングサービスを提供します。例えば、「顧客」に関しては、顧客をどのように捉え、どのようにバリュープロポジションを定義していくのか、また顧客からのフィードバックを得ながら、どのように顧客への提供価値を継続的に大きくしていくのが論点となります。また、「セールス&マーケティング」では、価値を効率的・効果的に顧客や市場に伝えていくための道筋を描いていくこととなります。そこでは、一般的な営業戦略・マーケティング戦略はもちろん、組織やオペレーションのあり方、構成メンバーのスキル（ソフト・ハード）の向上、組織文化の改革までが検討対象となります。

【CX Digital Architecture】

○主要な職務

・あるべき顧客体験に対して、実現に必要なビジネスオペレーション機能を定義・構造化して整理します。（業務鳥瞰、プロセスフロー策定）
 ・各業務機能に対するアプリケーション・システム機能を定義・構造化します（システム鳥瞰、アプリ配置マップ、システム機能一覧策定）
 ・Web、EC、MA、CRM/SFA等の顧客接点領域のソリューションに対する理解
 ・各顧客接点から取得できるデータの概要レベルでのモデリング、及びその内容のクライアント内部のビジネスオペレーションへの反映を行います。
 ・AI、IoT、NFT等の先進テクノロジーに対する興味と理解、及びそれらを活用したビジネス/業務ユースケースの企画立案を行います。

Required Skills

< 必須要件 > ※下記いずれかを満たすこと。

■コンサルティングファーム経験者（経験領域不問）

※現在は特に以下の経験をお持ちの方を積極的に採用しております。

- ・戦略領域全般
- ・マーケティング戦略や営業戦略等の顧客戦略立案（新規事業・顧客体験設計等）経験
- ・業務改革プロジェクト経験・SFA/CRM/マーケティングツールの導入プロジェクト経験
- ・データマネジメント（データ収集、管理、分析、ガバナンス）プロジェクト経験

■SIerにて以下の業務経験をお持ちの方

- ・CRMやコールセンター、フィールドサービスのシステム構想策定や機能設計、プロジェクトマネジメント経験
- ・SFDCやSAP、Oracle、MS DynamicsといったCRM/コールセンター/フィールドサービス系モジュールの経験

■事業会社にて以下の業務経験をお持ちの方

- ・経営戦略、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、コールセンター企画運営、事業戦略、営業企画サービス戦略の立案・推進の経験

■広告代理店にて以下の業務経験をお持ちの方

- ・顧客調査、顧客インサイト理解、顧客分析
- ・顧客戦略策定、顧客体験の設計、ブランドビジョンの策定、ブランドマーケティング、新商品・サービス開発
- ・マーケティングキャンペーン管理（ATL、BTL、デジタル etc.）、メディア・クリエイティブエージェンシー管理
- ・デジタルマーケティング分野での経験
- ・CRM改革（戦略立案/BPR/RPA）、CEM改革（顧客体験設計）経験

下記3領域のマネジメント、及びマネジメント候補者については、別途必要知識・経験を定めます。

【New Biz & Branding】

○必要知識・経験

- ・コンサルティング・アドバイザーファームでの3年以上のコンサルティング業務経験
- ・コンサルティング・アドバイザーファームにおけるマネジメント経験

- ・大手企業の経営・事業戦略、新規事業戦略、ブランド戦略、マーケティング戦略に関する高い専門性
- ・ビジネスコンサルティングスキル、問題解決力、論理的思考力、コミュニケーション力等
- ・クライアントリレーション力及び提案能力
- ・英語でのビジネス経験（あれば可）

【Customer Insight】

○必要知識・経験

- ・コンサルティングファーム経験者

※現在は特に以下の経験をお持ちの方を積極的に採用しております。

- ・戦略領域全般
- ・マーケティング戦略や営業戦略等の顧客戦略立案（新規事業・顧客体験設計等）経験
- ・データマネジメント（データ収集、管理、分析、ガバナンス）プロジェクト経験
- ・事業会社にて以下の業務経験をお持ちの方
- ・経営戦略、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、各種施策の立案から実行までの経験
- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方（あれば可）

【CX Digital Architecture】

○必要知識・経験

- ・コンサルティングファームまたはSierでの実務経験
- ・チームビルディング、マネジメント経験
- ・英語でのビジネス経験（あれば可）

< 歓迎要件 >

- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方

Company Description