



## CRM Media Planning Manager

株式会社グループセブジャパンでの募集です。販売促進（SP）のご経験のある方は...

### Job Information

**Recruiter**

JAC Recruitment Co., Ltd.

**Hiring Company**

株式会社グループセブジャパン

**Job ID**

1590550

**Industry**

Other (Distribution, Retail, Logistics)

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

6.5 million yen ~ 8.5 million yen

**Work Hours**

09:30 ~ 18:00

**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 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

**Refreshed**

April 30th, 2026 16:05

### General Requirements

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2376338】

【ミッション】

■T falブランドの認知拡大からファン育成までを担う、CRM Media Planning Manager を募集します。当社のT falは長い歴史を持つブランドで、複数の調理器具・小型家電を展開し、幅広い世代のファンに支えられています。今後は一層、20代後半～30代を中心とした若年層への認知拡大および興味喚起と、さらにブランドの魅力を理解してファンになっていただくことが、今後の事業拡大の鍵となります。本ポジションは、認知・興味喚起（メディア）からジャーニーの最適化・育成

(CRM)までを一貫して推進し、魅力ある製品の認知向上・理解促進、新規ファンを含む顧客基盤の拡大、そしてLTV最大化に向けて、消費者ファネル全体の最適化をリードいただく等、会社の成長を担うまさに「要職」です。

■消費者インサイトや顧客データに基づき課題を発見し、デジタル広告とCRM双方で戦略的に施策を推進するなど、腕まくりをして取り組んでいただける方のご応募をお待ちしております

We are seeking a CRM Media Planning Manager who will lead initiatives from expanding brand awareness to developing loyal fans for the T fal brand.

Our Brand T fal has a long heritage offering a wide range of cookware and small home appliances supported by loyal fans of generations. As we move toward our next stage of growth expanding awareness and interest among younger audiences - primarily those in their late 20s to 30s has been expected as increasingly essential. Equally important is encouraging our consumer to understand the value of our brands and ultimately become long term fans.

In this role you will be responsible for the consumer funnel by driving awareness interest (media) and journey optimization nurturing (CRM) to increase product superiority recognition strengthen product understanding and expand our customer foundations including newly acquired fans - while maximizing LTV.

We welcome applicants who are ready to roll up their sleeves - combines strong consumer insight data driven problem solving and strategic thinking across both digital advertising and CRM.

#### Principal Responsibilities

-主な業務-

1. メディア戦略の立案およびメディアプランの実行（認知・興味喚起・購買）40%
  - ・ ブランドの目的・戦略を深く理解した上で最適なメディア戦略の立案（SNS広告・動画広告・ディスプレイ・検索など）
  - ・ 消費者のインサイトやジャーニーに基づくメディア選定とクリエイティブブリーフ作成
  - ・ 若年層マーケティングの知見を反映したトライアル施策の開発
  - ・ 広告代理店とのプランニング・運用ディレクション
  - ・ 各担当プロダクトマネージャーとの協業
2. CRM戦略の立案・推進 60%
  - ・ 短期・中期のCRM戦略・ロードマップの策定
  - ・ 新規顧客の育成・ファン化・LTV向上の施策の設計
  - ・ ニュースレター、LINEのコンテンツ戦略とパーソナライズ施策の企画・実行
  - ・ MAツール（KARTE）を活用したシナリオ構築・A/Bテスト、購入までの導線改善
  - ・ 顧客データ分析を通じた課題発見と改善施策の実行
  - ・ DTCと連動したLTV／リピート率／購入頻度など主要KPIの設計・モニタリング
  - ・ 外部代理店/バンダー管理・ディレクション

1. Media Strategy Execution (Awareness Interest Conversion) ・ 40%
  - ・ Develop media strategies aligned with each brand's objectives and direction (SNS ads video ads display search etc.)
  - ・ Select media channels based on consumer insights and customer journeys; create creative briefs
  - ・ Develop trial driving initiatives informed by young audience marketing insights
  - ・ Lead planning and execution with external advertising agencies
  - ・ Collaborate closely with Product Managers
2. CRM Strategy Planning Execution ・ 60%
  - ・ Develop short and mid term CRM strategies and roadmaps
  - ・ Design initiatives for new customer nurturing fan development and LTV improvement
  - ・ Use MA tools (KARTE) for scenario design A/B testing and purchase path optimization
  - ・ Plan and execute content strategies and personalized communication across newsletters and LINE
  - ・ Identify issues and opportunities through customer data analysis and implement action plans
  - ・ Define and monitor DTC linked KPIs such as LTV repeat rate purchase frequency
  - ・ Manage and direct external agencies and vendors

#### Required Skills

##### 【必須】

- ・ エージェンシー・広告代理店へのディレクションの経験
- ・ CRMまたはデジタルマーケティング領域での実務経験（3年以上）
- ・ データ分析に基づく課題発見・施策実行のリード経験
- ・ 日本語ネイティブ、英語ビジネスレベル
- ・ Experience in managing or directing external advertising/agency partners
- ・ 3+ years of experience in CRM or digital marketing
- ・ Demonstrated ability to identify issues and lead data driven actions
- ・ Native level Japanese; business level English

##### 【希望条件】

- ・ 調理器具／生活家電領域への興味・関心
- ・ 新規顧客獲得からCRM育成までのフルファネルでの戦略設計経験
- ・ 若年層（ミレニアル／Z世代）向けマーケティングの実績
- ・ MAツールの活用スキル
- ・ ブランドの世界観やストーリーをマーケティング施策に翻訳できる力
- ・ ブランドサイト/ECサイト／オンラインストアでの施策改善経験
- ・ 顧客データの品質向上に向けたプロセス設計経験
- ・ Strong interest in cookware / home appliance categories
- ・ Experience designing full funnel strategies from acquisition to CRM nurturing
- ・ Experience in marketing toward Millennials / Gen Z
- ・ Proficiency in MA tools
- ・ Ability to translate brand stories into marketing activities
- ・ Experience optimizing brand sites EC or online stores
- ・ Experience improving customer data quality or designing data processes

#### Company Description

圧力鍋、フライパンその他厨房用品及びその部品並びに家庭用電気製品及びその部品の輸出入、製造、販売ならびにサービス業務