



【CRMマネージャー】社員の約80%が海外出身若手活躍 / 伝統工芸を世界へ / グローバル企業で活躍◎

世界166カ国展開 | 日本の伝統工芸を世界に発信 | 和包丁や日本酒バーなど展開中

Job Information

Hiring Company

TAIMATSU Co., Ltd

Job ID

1601175

Division

CRM Division

Industry

Retail

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Toei Oedo Line Station

Salary

4 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

September 9th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Daily Conversation

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【当社について】

◆「日本の伝統を、世界の日常へ」をコンセプトに、和包丁、日本酒、侍文化などの伝統工芸を現代的に再定義し、世界

へ発信するスタートアップ企業です。

- ◆ 社員の8割以上が外国籍、56か国以上の多様性を活かしたグローバル企業です。
- ◆ 設立からわずか数年で、世界166か国以上への販売実績 / 前年比売上255%成長を誇り、世界中の顧客から高い評価を得ています。

【業務内容】

- ・ CRM戦略の立案および実行（LTV最大化）
- ・ 顧客データの分析およびセグメント設計
- ・ メール、LINE、SMS等を活用したコミュニケーション設計・運用
- ・ オフライン店舗と連動したCRM施策の企画・実行
- ・ キャンペーン（スタンプラリー、会員施策等）の設計・改善
- ・ リテンション向上およびリピート購入促進施策の推進
- ・ CRMツールの導入・運用・改善（Salesforce / HubSpot 等）
- ・ チームマネジメントおよびKPI管理

【組織構成】

< CRM Division >

- ・ 人数...5名
- ・ 男女比...4 : 1

【雇用条件】

正社員

【給与】

想定年収 400万円～800万円

月給30～60万円＋賞与

※経験・能 を考慮します。

※試 期間6ヶ月あり（期間中の給与・待遇に差異はありません。）

※賞与は試用期間終了後より支給対象となります。

■昇給：あり 随時（パフォーマンスに基づき実施）

■賞与：あり 年2回～3回（一般職年2回、総合職・管理職年3回）

【就業場所】

中央区晴海1丁目8-10 晴海トリトンスクエア X棟 22F

都営大江戸線 勝どき駅

【勤務時間】

■フレックスタイム制（所定労働時間：8時間0分）

- 始業可能時間：7:00～11:00

- 終業可能時間：15:00～21:00

- コアタイム（必ず勤務する時間帯）：11:00～15:00

■残業平均月10時間

【休日休暇】

■年間休 125

■完全週休2 制（・）

■祝

■クリスマスおよび旧正月休暇（12月～2月の間で3日間選択制）

■有給休暇（10日～、入社半年経過後の付与となります）

【その他・福利厚生】

■交通費 給（月額25,000円まで）

■各種社会保険完備

■残業手当

■役職手当

Required Skills

【必須条件】

- ・ CRM領域での実務経験（3年以上）
- ・ 顧客データ分析および施策設計の経験
- ・ メールを活用したマーケティング運用経験
- ・ KPI設計および改善PDCAの実行経験
- ・ ビジネスレベルの日本語力

【歓迎要件】

別途記載の必須条件に併せ、以下経験等をお持ちの方は歓迎です。

- ・ CRMマネージャーとしての経験
 - ・ Salesforce、HubSpot、Braze等のツール運用経験
 - ・ ECおよびオフライン店舗双方におけるCRM経験
 - ・ インバウンド（訪日外国人）向けマーケティング経験
 - ・ 多言語CRMの運用経験
 - ・ データ分析スキル（SQL / BIツール等）
 - ・ スタートアップ / 急成長企業での業務経験
 - ・ チームマネジメント経験
-

