



【ドイツ外資系】マーケティングマネージャー

世界最大の高級時計に特化したECモールを運営するグローバル企業

Job Information

Hiring Company

[Chrono24 Japan G.K.](#)

Job ID

1604717

Industry

Internet, Web Services

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Ginza Station

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

10時～19時（週に3日在宅勤務可能）

Holidays

土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇（初年度16日～）

Refreshed

August 4th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Chrono24は、世界最大級の高級腕時計オンラインマーケットプレイスです。

世界中のバイヤーとセラーをつなぎ、時計への情熱と最先端テクノロジーを融合することで、時計市場に透明性、信頼性、効率性をもたらしています。
月間900万人以上の訪問者を有するグローバルプラットフォームとして、世界中の時計愛好家や販売者様にご利用いただいています。

What you can expect

Chrono24の日本市場におけるマーケティングマネージャーとして、**B2CとB2Bの両面から、ローカル市場の成長に貢献いただきます。**

本ポジションでは、東京を拠点とするAPACマーケティングリードのもと、APACチームおよびグローバルの各専門チームと日々連携しながら、現地市場に最適化されたマーケティング施策の企画・実行・改善を推進いただきます。

自ら課題を見つけ、スピード感をもって0→1の仕組みを構築しながら、再現性のある運用へと落とし込んでいく、裁量の大きい役割です。

主なミッションは、日本市場における認知拡大、ユーザー獲得、エンゲージメント向上、そしてパートナーの獲得・活性化・定着化です。特に、日本市場のお客様・パートナーに向けた高品質なコンテンツ制作とローカライゼーションを通じて、一貫したブランド体験を提供することを期待しています。

成果は、MAUやMARU、Request数の成長、B2Cにおける顧客ロイヤルティとLTVの向上、B2Bにおけるパートナーアクティベーションやパイプライン創出などを通じて評価されます。

このポジションで期待されること

- 日本市場におけるB2C需要の拡大とLTV向上を、CRM、ローカルコンテンツ、ローカルキャンペーン、Paid Mediaを通じて推進すること
- B2Bパートナーの獲得から活性化、継続利用までを一貫して支援し、成長を後押しすること
- グローバルとローカルの橋渡し役として、関係各所と連携しながら高品質かつ実行力のあるマーケティングを実現すること
- 0→1の立ち上げから運用の標準化までを担い、限られたリソースの中で、優先順位を見極めながら成果につなげること

なぜ今このポジションが重要なのか

日本市場は、Chrono24にとって成長機会の大きい重要市場のひとつです。

その中で、ローカル市場に即したマーケティングをより一層強化し、B2C・B2B双方の成長を加速させていくために、本ポジションが果たす役割は非常に大きいと考えています。

グローバルの強みを活かしながら、日本市場における実行力とローカル視点を掛け合わせ、より高い成果を生み出していく、そのための中核ポジションとして今回募集を行います。

主な業務内容（日本市場担当）

B2C（需要創出）

- プラットフォームやCRMなどにおけるコミュニケーションのコンテンツ制作とローカライゼーション品質を担う
- 必要に応じてメディア、コミュニティチャネルなどとも連携し、ローカル向けキャンペーンを実行する
- MAU、MARU、リテンションの向上を通じて、事業成長を推進する
- イベント施策を実行する

B2B（パートナーグロス）

- パートナー（販売事業者）向けコンテンツの企画・制作・編集およびローカライゼーション品質を担保し、獲得から活性化、継続利用までのパートナーライフサイクル全体にわたる施策を実行する
- パートナー向けの支援・教育資料（プレゼンテーション、事例など）の品質を担保し、必要に応じて新規作成する
- イベントやトレードマーケティング施策を実行する
- ニュースレターや機能リリース告知など、定期コミュニケーションのコンテンツ作成とローカライゼーション品質を担う

横断業務

- マーケティング、アカウントマネジメント、プロダクト、データ、法務部門と連携する
- 現地ベンダー（代理店、制作会社、メディア等）を管理する
- APACマーケティングリードへ週次レポートを行う

Required Skills

応募要件

- 5年以上のローカライゼーション実務経験（日本語コンテンツの企画・制作・編集経験、日本語として自然で読みやすいコンテンツ品質への高いこだわり）
- 英語と日本語に堪能で、読み書きと会話の両方をスムーズに行える方
- 日本市場への理解
- ライフサイクルマーケティング / CRM運用経験、マーケティングツールの実務経験
- データドリブンな思考
- コミュニケーション能力
- 5年以上のマーケティング経験（B2Cマーケティング、キャンペーン実行、代理店マネジメント経験。B2Bグロス / イネーブルメント経験歓迎）

歓迎要件

- ラグジュアリー、腕時計、またはマーケットプレイス業界での経験
- 使用ツール例：GA4、Looker、Qlik、Asana、Jira、Canva
- ベンダーマネジメント経験
 - 選定からSLA管理まで

- ・ イベント企画・当日運営の経験

求める人物像

- ・ **自走力／行動の速さ**
必要な情報を収集したうえで仮説を立て、迅速に行動し、学びにつなげられる方
- ・ **オーナーシップ**
0→1で基準を作り、それを1→nへとスケールできる方
- ・ **構造的な思考と優先順位付け**
限られたリソースの中でも最大の成果を生み出せる方
- ・ **高いコミュニケーション力と協働姿勢**
 - 。 多様なバックグラウンドを持つグローバルチームと連携し、役割・期限・担当を明確に設定できる方
 - 。 相手に応じてコミュニケーションを調整でき、英語・日本語ともに高い文章力をお持ちの方
 - 。 チームの成功を最優先に考え、必要に応じて自らの役割を超えて行動し、課題解決と前進を支えられる方

コンプライアンス

- ・ 個人情報保護、広告関連法規、ブランド／法務ポリシーを遵守して業務を遂行いただきます

Company Description