



CRSM Specialist

Tesla Japan合同会社での募集です。販売促進（SP）のご経験のある方...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Tesla Japan合同会社

Job ID

1615415

Industry

Automobile and Parts

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

10:00 ~ 19:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 その他制度 ・完全週休二日制（シフト制ではない）
・年間有...

Refreshed

October 1st, 2026 16:07

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2411192】

■Summary

CRM Specialistとして、Tesla Japan で最初の専任CRM担当です。
納車を起点としたオーナー向けコミュニケーションプログラムを、シナリオ設計、文面制作、配信設定、計測、そしてサービスとセールスとの月次連携まで、一気通貫でリードします。

AIツールを活用して、何をオーナーへ届けるかを決め、効果を証明する計測を自ら組み立て、その実測をもって次の投資を選定するところまでが職務範囲です。引き継ぐブレイブブックはなく、新たな売上を創出する重要な部門となります。

KPIは3つ — 紹介経由の受注、サービス入庫、eshop売上です。

■Responsibilities

- ・ 納車を起点としたオーナーライフサイクル配信プログラムを、設計・制作・配信・計測まで一貫通貫でマネージする
- ・ 納車日・初度登録日・点検／車検満了日をトリガーとする配信シナリオを設計し、工数の制約下で優先順位をつけて実装する。
- ・ 日本語の文面を制作・改訂し、法務およびコンプライアンス確認を主導
- ・ 配信基盤上でセグメント抽出、抑止ルール、A/Bテストを設計・運用し、配信前QAに責任を持つ
- ・ 点検・車検・補助金などの月次リストを抽出し、サービスセンターおよびセールスが実際に動く形で配布する
- ・ 「通知→入庫」の転換率をサービス実績と突合し、結果を次回の抽出条件と文面に反映する
- ・ UTM設計・計測基盤・レポートを構築し、プログラムのパフォーマンスを月次でリーダーシップに報告
- ・ 車検制度・推奨メンテナンス周期・ソフトウェア機能名の年次改定に合わせ、全文面を更新する
- ・ サービス・セールス・法務・グローバルチームと連携
- ・ 現状を打破し、First Principles思考でオーナーコミュニケーションの課題に取り組む

Required Skills

- ・ 学士号以上
- ・ CRM、ライフサイクルマーケティング、またはリテンションマーケティングにおける4年以上の経験
- ・ 配信基盤／マーケティングオートメーション（Salesforce

Marketing Cloud、Braze、Iterable、Adobe Campaign 等）を自ら操作し運用した実績 ※基本的に自社ツールでの運用になります。

- ・ プログラムを設計から実行・計測まで一人称で担った経験。着任当初は1名体制を予定
- ・ 社内ツールより、自らセグメントを抽出しレポートを構築できること
- ・ 成果を「配信数・開封率」ではなく「対象母数 × 転換率 × 単価」で説明できること
- ・ 店舗・サービス拠点などの現場組織を、自ら作成したリストで実際に動かした経験
- ・ 特定電子メール法および同意・オプトアウト管理に関する実務知識
- ・ ビジネスレベルの英語力および日本語力（日本語はネイティブレベル）
- ・ 自動車・耐久消費財など、購買サイクルが複数年にわたる商材での経験があれば尚可
- ・ アフターセールス／サービス領域のCRM（点検・整備リマインド、工場稼働の平準化）の経験があれば尚可
- ・ 1人目のCRM担当として、機能をゼロから立ち上げた経験があれば尚可
- ・ 紹介プログラムの運営経験があれば尚可

Company Description

テスラは自動車やテクノロジー企業の枠を超え、人類の文明の推進者としての役割を担っています。「超豊かな世界を創る」という世界的なミッションの実現に向けて邁進しています。電気自動車の販売やアフターサービスはディーラーを通さずにメーカー直販で行っています。日本には約20か所の拠点がおり日本全国のオーナー様向けに販売とアフターサービスをメーカー自社で行っています。