



CRMオペレーションスペシャリスト・バイリンガル

CRMオペレーションスペシャリスト・バイリンガル

Job Information

Recruiter[Michael Page](#)**Job ID**

1615771

Industry

Software

Job Type

Temporary

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7.5 million yen ~ 9 million yen

Refreshed

October 2nd, 2026 12:15

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

日本市場向けのCRMアクティベーション運用を担当し、キャンペーン実行、オーディエンス構築、データ連携サポートを通じて顧客エンゲージメント向上を支援するポジションです。ローカルビジネスチームとグローバルMartechチームの橋渡し役として、安定したマーケティングオペレーションの実現に貢献いただきます。

Client Details

当社クライアントは、大規模な顧客基盤を持つグローバル企業です。デジタルマーケティングおよびCRM領域への投資を強化しており、日本市場におけるCRMオペレーション体制を支える専門人材を募集しています。

Description

- ・日本市場向けCRMアクティベーションプラットフォームの日常運用
- ・オーディエンスの作成、検証、ターゲティング設定
- ・キャンペーン更新、コンテンツ修正、テスト送信および配信準備対応
- ・オーディエンスロジック、パーソナライズ設定、メール表示確認などのQA実施
- ・キャンペーン、ジャーニー、オートメーションに関する課題調査および解決支援
- ・データ連携ジョブの監視、障害調査、および関係部署との調整
- ・グローバルMartechチーム、IT部門、外部ベンダーとの連携

- リクエスト管理ツールを活用した進捗・優先順位管理
- QA結果、障害レポート、運用マニュアルなどのドキュメント作成・更新
- 将来的な韓国市場展開を見据えた運用基盤整備への貢献

Job Offer

- 2027年6月頃までを想定した長期プロジェクトへの参画機会
- 東京勤務でグローバルマーケティングプロジェクトに携われる環境
- CRM、顧客データ、マーケティングテクノロジー領域の専門性向上
- 海外チームとの協働による国際的なキャリア形成
- 将来的な地域展開プロジェクトにも関与できる可能性

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Kayo Tojo +81366276145.

Required Skills

- CRM運用、Martech運用、マーケティングオートメーション、データオペレーションなどで2〜4年程度の実務経験
- CRM、ESP、CDP、またはマーケティングオートメーションツールの利用経験
- セグメンテーション、顧客データ、キャンペーン、ジャーニーに関する基本知識
- データ連携、データ検証、QA、運用サポート経験をお持ちの方歓迎
- Excelまたはスプレッドシートを活用した分析・照合作業の経験
- 基本的なHTMLメール編集スキル
- SQLの基礎知識またはクエリ検証経験があれば尚可
- 論理的に課題を切り分け、事実ベースで問題解決ができる方
- ビジネス部門と技術部門双方との円滑なコミュニケーション能力
- 日本語・英語での業務遂行能力
- 韓国語スキルをお持ちの方は歓迎

Company Description

当社クライアントは、グローバルに事業を展開する大手コンシューマー向け企業です。日本市場におけるデジタルマーケティングおよび顧客エンゲージメントの強化を重要な戦略の一つとして位置付けており、CRM・マーケティングテクノロジー領域への投資を積極的に進めています。

今回募集するポジションは、日本市場のCRMアクティベーション運用を支援し、顧客データ活用やマーケティングオートメーションの安定運用を推進する役割です。ローカルチームに加え、海外のMartechチームやIT部門、外部ベンダーと連携しながら、グローバルな環境で専門性を高めることができます。

データドリブンな意思決定と継続的な改善を重視する組織文化のもと、マーケティングテクノロジー、CRM運用、顧客データ活用の経験を活かしながら、将来的な地域展開を見据えた基盤づくりにも携わることができる環境です。