



【田園調布】越境ECマーケター（即戦力）◆自分で考える。自分で動く。世界に仕掛ける。※英語・中国語スキル歓迎！

データ分析力と「狂気のなこだわり」で、越境EC市場を切り拓くポジション

Job Information

Hiring Company

Nihon Meso Skin Care Research Center

Job ID

1619141

Industry

Daily Necessities, Cosmetics

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Setagaya-ku

Train Description

Tokyu Toyoko Line, Denen Chofu Station

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00（実働8時間）

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

October 26th, 2026 16:08

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level

Native Level

※必須ではありませんが、日常会話以上の英語・中国語スキルをお持ちの方は歓迎します。

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・越境ECマーケターとして、海外向けEC運用や広告施策、商品ページ改善、販売戦略の立案から実行まで一貫して担当（得意な方は英語・中国語スキルを活かせます）
- ・AI解析とデータ分析を活用し、日本発のスキンケア・ヘルスケア商品を世界へ展開しながら、グローバル市場の開拓に挑戦できる
- ・大きな裁量のもと、自ら仮説を立てて施策を検証し、集客から売上拡大まで主体的にマーケティング戦略を推進できる
- ・年俸500万～750万円、年間休日125日、土日祝休み、残業月10時間以下、転勤なしの働きやすい環境

【業務内容】

「日本の本物を、世界へ届ける」AI技術×エビデンスベースで挑む グローバルスキンケア&ヘルスケアブランド。
「言われた通りに広告を回すだけ」のルーティン運用に飽きていませんか？

最先端のAIシステムをベースにした「エビデンス重視のスキンケア・サプリメント」を展開する当社。

今回募集するのは、日本から世界へダイレクトに商品を届ける「越境EC」市場の最前線で、販売・マーケティング戦略を自ら動かす越境ECマーケターです。

指示を待つのではなく、「この国の市場ならこの訴求が刺さる」「データを見る限り、次の手はこれだ」と仮説を立て、越境ECの仕組みを活用してグローバル売上を爆発させる——そんな攻めの姿勢を持つ方を探しています。

<具体的には>

ご経験や得意分野に応じて、以下の業務を裁量を持って進めていただきます。

- ・越境ECプラットフォーム・自社サイトの運用・戦略立案：
 - 主要な越境ECモール（Amazon Global、TikTok Shop、その他各国の越境プラットフォーム）や自社越境ECサイトにおける出品、商品ページの最適化、在庫・売上管理。「どうすれば国境を越えて売れるか」の戦略から練り上げます。
- ・データドリブンな集客・越境デジタルマーケティング：
 - モール内広告、現地SNS広告、インフルエンサー施策などの運用と効果測定。勘や経験に頼るのではなく、「数値データとAI解析」を軸にした確かな集客施策の立案・実行。
- ・現地ターゲットに向けたローカライズ・購買体験の最適化：
 - 言語や文化の違い、検索動向などを分析し、日本の高品質なスキンケア・サプリの魅力が最短で伝わるコンテンツ・商品ページへ改善。越境ECならではのハードルを下げ、スムーズな購買体験を設計します。

■ポイント：

- ・最先端「AI×エビデンス」が武器：
 - 商品開発任せではなく、AI解析データを根拠にした圧倒的説得力のあるプロダクトを世界へ展開。
- ・あなたの「やってみたい」が会社を変える：
 - 裁量は絶大。型にハマった運用ではなく、尖ったアイデアとスピード感を最優先します。越境ECにおける集客から販売までの戦略を主導できます。
- ・実務集中&抜群のワークライフバランス：
 - 無駄な社内調整や会議は極力排除。残業月10h以下／年休125日で、集中して成果を出せる環境です。

■当社について：

2020年6月に設立された新しい職場です。幅広い年代のメンバーが在籍しております。
社員の80%が日本の方、20%が中国の方です。グローバルな社風ですが語学力は不問です。

【雇用形態】

正社員

※試用・研修期間あり、3～6ヶ月（試用・研修期間の条件：本採用と同じ）

※経験・スキルを考慮して期間を決定します。

【給与】

年俸：500万円 ～ 750万円

基本給：年俸 500万円 ～ 750万円（固定残業代：なし）

※給与は年俸の1/14を毎月支給し、残り2/14を賞与として支給します。

■インセンティブ：あり

【就業時間】

9：00～18：00（実働8時間）

■平均勤務日数：1ヶ月あたり19日 ～ 22日

■平均残業時間：月0～10時間程度。定時退社も可能なため、ワークライフバランスを大切にしながら働けます！

【勤務地】

東京都世田谷区東玉川2丁目23番5号

■アクセス：東急「田園調布駅」から徒歩7分

■喫煙所：なし（敷地内全て禁煙）

■転勤：なし

【休日休暇】

- ・年間休日125日
- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・年末年始休暇
- ・GW休暇
- ・夏季休暇(2日間)
- ・慶弔休暇
- ・有給休暇
- ・産前・産後休暇

- ・育児休暇
- ・介護休暇

※5日以上の子休取得も可能！ 子休を利用して旅行などでリフレッシュする社員も多数！
 ※産育休の取得もできるため、ライフステージが変わっても長く活躍できる環境が整っています。

【待遇・福利厚生】

- ・社会保険完備
- ・交通費全額支給
- ・退職金制度あり

Required Skills

【必須要件】

- ・ECプラットフォーム（Amazon、楽天、自社ECなど）における売上拡大・運用・マーケティングの実績
 ※国内のみの経験でも可 / 越境EC経験者は優遇
- ・データ分析に基づく自発的なアクション力（Googleアナリティクス、EC管理ツール等の活用経験）

【歓迎要件】

- ・化粧品、スキンケア、サプリメント等、美容・ヘルスケア商材のオンライン販売経験
- ・越境EC（Amazon Global、TikTok Shop等）での運用・売上拡大の実績
- ・日常会話以上の英語・中国語スキル
 ※語学力不問ですが、現地のトレンドリサーチに抵抗がない方を歓迎します

【求める人物像】

こんな「尖った才能」をお待ちしています！

- ・「前例がないから」と言われると、逆に燃える方
- ・指示通りに動く作業者ではなく、自ら仮説を立てて検証するのが好きな方
- ・数字にシビアで、データから課題とチャンスを見える方
- ・「日本の優れたプロダクトを世界中に広めたい」という熱い想いがある方

～マッチする人・しない人～

<Case 1：仕事へのスタンス>

- マッチする人：自ら課題を発見し、「こうすれば売れる」という仮説を持って能動的に動ける人
- マッチしない人：「何をすればいいですか？」と指示を待ち、与えられたタスクだけをこなしたい人

<Case 2：データとアイデア>

- マッチする人：数字やデータを分析するのが好きで、そこから誰も思いつかないような尖った施策を考え出せる人
- マッチしない人：勘や経験だけに頼り、データを振り返らずに感覚で仕事を進めてしまう人

<Case 3：プロダクトへの想い>

- マッチする人：「日本の高品質な商品を世界市場へ浸透させる」という目標にワクワクできる人
- マッチしない人：商材に対する興味がなく、単なる「作業」としてEC運用を捉えている人

【選考について】

- ・選考プロセス：
 - 1次面接＋適性検査：1次面接は人事担当による面接と適性検査を行います。
 - 最終面接：社長との面談になります。オンライン面接での実施も可能です。
 - 内定：面接後、10営業日以内にメールにて選考結果をご連絡します。
- ・入社時期：相談可（在職中の方もご応募ください。）
- ・職場見学：可

Company Description