

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
1622779

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
November 12th, 2026 15:02

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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。引き継ぐプレイブックはなく、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・計測まで一気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・レポーティングを構築し、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か所の拠点があ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。