CareerCross

ACS Japan

Customer & Marketing Strategy Operation（顧客接点＆マーケティング戦略領域）

[New] Our Global Client is looking for

募集職種

人材紹介会社
ACS Japan

求人ID
1442014

業種
ビジネスコンサルティング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2024年04月26日 21:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

Customer & Marketing Strategy Operation（顧客接点＆マーケティング戦略領域）

C&M SOユニットの特色

コンサルファーム、広告代理店、事業会社のマーケ・営業・経営企画、WEB/EC企業、デジマ企業出身者等、様々な経験を有するメンバーが在籍する多様性の高い組織です。コンサル、デザイナー、エンジニア、データサイエンティストによるコラボレーション案件の豊富さも特色の一つです。また各自の専門性をもとに、C&M知見を活かしたWellbeing、Sports、EducationなどのNew Value活動を通したインスピレーション/コミュニケーションも活発に行われています。

【Customer Strategy】

- 顧客戦略を担当する。コーポ—レートストラテジーと違い、顧客起点での戦略を立案する
- 顧客洞察、カスタマーストラテジー、デジタルストラテジー、プロモーション戦略・コミュニケーション戦略、ブランド戦略、カスタマージャニー/ペルソナ、STP、マーケットリサーチ

【Marketing】

- マーケティング領域を担当する。特にデジタルマーケティングがトレンド
- マーケティング戦略・実行（４P）、Webトランスフォーメーション、コンテンツ戦略、パーソナライゼーション/OneToOne、MA、顧客データ戦略（CDP・DMP）、顧客アナリティクス、SNS

【Commerce】

- Eコマース領域を担当する
- B2Bコマース、B2Cコマース、マーケットプレイス、コマース戦略・導入・売上向上伴走

【Experience Design】

- デザイン領域を担当する。Creative Director/UxUI Designerの領域
- クリエイティブ、サービスデザイン、UXUIデザイン、IMC/360、プリント/映像(TVC)/デジタル

【Sales Transformation】

- 営業DX、営業改革を担当する
- 営業戦略、営業DX、PRM（パートナーセールス/代理店）、営業チャネル変革、CPQ、セールスマネジメント、営業インセンティブ、アカウント戦略、営業ワークスタイリング変革、グローバル営業

【Service Excellence】

- カスタマーサービス、アフターサービスを担当する
- カスタマーサクセス、サービスエクセレンス、コンタクトセンター、フィールドサービス、Newタッチポイント（LINEなど）、アフターサービス、顧客接点AI、音声マイニング/VC

【Digital Experience (New MarTech)】

- 新世代のマーケティングテクノロジーを担当する
- メタバース、ニューロマーケティング、Web3、AR/VR、IoT

スキル・資格

登録資格

当該領域におけるコンサルタント歴あるいはFeeビジネスでの実務経験を有する方、
または事業会社で5年以上の経験が望ましい

■経験業務の必須要件（下記のいずれか）

- コンサルティングファームにおける当該領域の経験を有する、または当該領域で経験を積むことを希望されている方
- マーケティング業務、セールス業務、アフターサービス領域ご経験者
- 経営企画、営業企画/計画、サービス企画/計画など企画部門業務ご経験者・業務改革ご経験者
- マーケティングアナリティクス領域ご経験者
- 広告代理店業務ご経験者
- Salesforce、Adobe、Google／Web、EC、MA、CDP、ContactCenterなどC&M領域のテック経験者（マーケ、セールス、サービスモジュールの企画、業務要件、導入フェーズご経験者）
- グローバルプロジェクトご経験者（英語：ビジネスレベル）
- 海外での業務ご経験者（英語：ビジネスレベル）
- クリエイター・デザイナーご経験者

会社説明

ACS Japan is a Tokyo based executive search company delivering recruitment services that reflect the core values and needs of the business world today. Our team of professional and experienced recruiters are committed to providing the highest standards of service to both clients and candidates.

ACS Japan’s commitment is to personalize individual service to both clients and candidates. We are strongly networked with industry professionals who seek and value success. As the experts of full range human capital services, we specialize in offering consulting and introductions through our networks. One of our main strength is exclusivity to our clients, and speed to our candidates.

We specialize in understanding the individual needs of each company and place top to middle management executives, IT professionals, and hard-to-find specialist qualified candidates. We build and maintain close partnerships with clients to fully understand their business, products, organization in addition to their internal company culture.

ACS Japan has been in Japan market for over 10 years, and has developed deep relationships with fortune 500 companies, smaller to Enterprise and Japanese to Global Clients. At ACS Japan we can help you finding jobs within following domains;

Enterprise Users Companies:
Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Pharmaceutical, Insurance, Banks & Financial Institutions, Consumer retail companies and e-commerce

Vendor Companies:
Sales, Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Enterprise Software, hardware, Security and Gaming Companies

Consulting or SIer Companies:
Sales, Marketing, Internal IT and Finance related opportunities within Big 4s, Indian, European and American Consulting companies including some local big SIers.

ACS Japanは東京を拠点とするエグゼクティブサーチとITアウトソーシングの人材紹介会社として、価値やニーズに基づいたサービスを提供しています。
弊社の経験豊富なコンサルタントは、クライアント企業とキャリアアップをお考えの候補者双方へ質の高いコンサルティング・サービスを提供しております。

ACS Japanはクライアント企業と候補者双方に個別のニーズに合わせたサービスを提供します。さまざまな業界のプロフェッショナルとの強いネットワークを生かし、総合的な人材サービスのエキスパートとして、候補者にはご自身のキャリアにマッチしたポジションと、クライアント企業にはポジションにマッチした人材の紹介を行います。私たちの強みの1つは、クライアントへの独占性と候補者へのスピーディーな対応です。

私たちは、各企業の個々のニーズを理解することに特化し、トップからミドルの経営幹部、ITプロフェッショナル、および見つけにくい専門資格のある候補者をご紹介します。私たちはクライアントとの緊密なパートナーシップを構築・維持しながら、社内の企業文化に加え、ビジネス、製品、組織を総合的に理解します。

ACSジャパンは日本市場にて10年以上に渡る実績を持ち、500以上の様々な規模の国内、グローバル企業と深い関係を築いて参りました。ACS Japanでは、次のドメインでお仕事を探すご支援を提供いたします。

エンタープライズユーザー企業：
製薬、保険、銀行、金融機関、消費者小売企業、eコマースにおけるマーケティング、社内ITおよび金融関連のポジション

ベンダー企業：
エンタープライズソフトウェア、ハードウェア、セキュリティ、ゲーム会社内での販売、マーケティング、社内ITおよび金融関連のポジション

コンサルティングまたはSIer企業：
Big 4s、インド、ヨーロッパ、アメリカのコンサルティング会社での販売、マーケティング、内部ITおよび金融関連のポジション