【CRMマネージャー】社員の約80％が海外出身若手活躍 / 伝統工芸を世界へ / グローバル企業で活躍◎

世界166カ国展開｜日本の伝統工芸を世界に発信｜和包丁や日本酒バーなど展開中

募集職種

採用企業名
TAIMATSU株式会社

求人ID
1601175

部署名
CRM Division

業種
小売

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 多数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

最寄駅
都営大江戸線駅

給与
400万円 ~ 800万円

更新日
2026年11月11日 01:00

応募必要条件

職務経験
3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 (英語使用比率: 75％程度)

日本語レベル
日常会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【当社について】
■「日本の伝統を、世界の日常へ」をコンセプトに、和包丁、日本酒、侍文化などの伝統工芸を現代的に再定義し、世界へ

発信するスタートアップ企業です。
■社員の8割以上が外国籍、56か国以上の多様性を活かしたグローバル企業です。
■設立からわずか数年で、世界166か国以上への販売実績 / 前年比売上255%成長を誇り、世界中の顧客から高い評価を得ています。

【採用概要】
オンラインとリアル店舗の両チャネルを通じて、顧客との長期的な関係構築と顧客体験の向上を推進するポジションです。

越境ECにおける受注・配送・カスタマーサポートなどの運用改善から、メールマーケティング、顧客データ分析、CRM基盤の強化まで、幅広い領域に携わることができます。既存の仕組みを維持するだけでなく、顧客データから課題を発見し、具体的な改善施策の立案・実行を通じて、リピート購入や顧客ロイヤルティの向上に直接貢献できる点が大きな魅力です！

また、CRM・EC・カスタマーサポートなど複数の領域を横断し、チームをリードしながら、顧客体験と事業成果の両立を目指します。変化の多い環境でも柔軟に優先順位を判断し、周囲と連携しながら課題解決や仕組みづくりを主体的に進められる方を歓迎します。

【入社する方に挑戦してほしいこと】
急成長を続ける当社において、ECサイトにおける顧客体験の向上と運用プロセスの改善を推進するポジションです。顧客データを活用したリピート購入の促進や顧客維持率の向上に加え、CRM施策やマーケティングオートメーションの高度化を通じて、顧客との長期的な関係構築を目指します。また、部署間の連携を強化し、繰り返し発生する運用課題を根本から解決する仕組みづくりも重要な役割です。将来的には、複数ブランドの展開を見据えたCRM基盤やレポーティング体制の整備・強化を担い、データに基づく顧客戦略の推進と事業成長を支える存在として活躍することを期待しています。

自身のスキルを伸ばしたい方、成長をより実感したい方は、ぜひご応募ください！

【業務内容】
■CRM戦略の立案および実行（LTV最大化）
■顧客データの分析およびセグメント設計
■メール、LINE、SMS等を活用したコミュニケーション設計・運用
■オフライン店舗と連動したCRM施策の企画・実行
■キャンペーン（スタンプラリー、会員施策等）の設計・改善
■リテンション向上およびリピート購入促進施策の推進
■CRMツールの導入・運用・改善（Salesforce / HubSpot 等）
■チームマネジメントおよびKPI管理

【組織構成】
＜CRM Division＞
■人数…4名
■男女比…3：1

【雇用条件】
正社員

【給与】
想定年収　400万円～800万円
月給30〜60万円＋賞与
※経験・能 を考慮します。
※試 期間6ヶ あり（期間中の給与・待遇に差異はありません。）
※賞与は試用期間終了後より支給対象となります。
■昇給：あり　随時（パフォーマンスに基づき実施）
■賞与：あり　年2回～3回（一般職年2回、総合職・管理職年3回）

【就業場所】
中央区晴海1丁目8-10 晴海トリトンスクエア X棟 22F
都営大江戸線　勝どき駅

【勤務時間】
■フレックスタイム制 (所定労働時間：8時間0分)
- 始業可能時間：7:00～11:00
- 終業可能時間：15:00～21:00
- コアタイム（必ず勤務する時間帯）：11:00～15:00

【休日休暇】
■年間休 125
■完全週休2 制（　・　）
■祝
■クリスマスおよび旧正月休暇（12月～2月の間で3日間選択制）
■有給休暇（10日～、入社半年経過後の付与となります）

【その他・福利厚生】
■交通費 給（月額25,000円まで）
■各種社会保険完備
■残業手当
■役職手当

スキル・資格

【必須条件・スキル】

- EC 領域での実務経験
- カスタマーサポート、EC、マーケティング等の領域で、チームリーダーまたはマネジメ ント経験
- 顧客データや業務上の課題を分析し、改善施策の 案から実 まで主体的に取り組んだ 経験
- CRM 施策や顧客対応を、顧客満 度・リピート購 ・顧客維持率・売上などの成果につなげる視点
- 英語・ 本語の双 で、関係者との業務上のコミュニケーションを 律的に える能力

【歓迎要件・スキル】
別途記載の必須条件に併せ、以下経験等をお持ちの方は歓迎です。

・B2C・越境 EC の運営経験
・Shopify、Klaviyo、Salesforce、HubSpot、Braze等のツール運用経験
・ECおよびオフライン店舗双方におけるCRM経験
・インバウンド (訪日外国人) 向けマーケティング経験
・CRM システムの導 ・連携・改善経験。
・データ分析スキル (SQL / BIツール等)
・メールマーケティング、顧客セグメンテーション、マーケティングオートメーションの 設計、改善経験

会社説明