



CRM Specialist≪カスタマーマーケティング≫ | 外資大手_人材業界 | リモート可

CRM戦略の上流から携われる！市場価値を一段上へ

募集職種

人材紹介会社

[Hire Pundit Japan 株式会社](#)

採用企業名

CRM Specialist≪カスタマーマーケティング≫ | 外資大手_人材業界 | リモート可

求人ID

1602893

業種

人材紹介

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 800万円

更新日

2026年08月28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

基礎会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

求職者・就業者との中長期的な関係構築を強化し、LTV（顧客生涯価値）の最大化を実現するため、CRMマーケティングをリードいただけるメンバーを募集します。

■仕事内容

Email・LINEなどのCRMチャネルを活用し、求職者・就業者との継続的なコミュニケーションを設計・運用するポジションです。単なるメール配信ではなく、顧客データの分析から課題抽出、仮説立案、施策企画、効果検証まで一貫して担当いただきます。

CRMリーダーやマーケティングチーム、社内外の関係者と連携しながら、休眠顧客の再活性化、継続利用促進、ロイヤルティ向上など、データドリブンなマーケティングを推進していただきます。

- CRMマーケティング施策の企画・設計・運用
- Email・LINEなどを活用したシナリオ設計・配信運用
- 顧客データ分析による課題抽出・仮説立案
- 顧客インサイトの分析とマーケティング施策への反映
- A/Bテストを活用したCRM施策・KPIの改善
- 継続利用率・休眠顧客再活性化・LTV向上施策の推進

スキル・資格

必須条件

- CRMマーケティング経験3年以上（事業会社または支援会社）
- toC向けCRM戦略の企画から実行までの経験
- Email・LINE・アプリ通知など複数チャネルを活用したCRM施策の企画・運用経験

求める人物像

- データに基づいて課題解決ができる方
- 仮説立案から検証まで主体的に進められる方
- 顧客視点でマーケティングを考えられる方
- KPI達成に向けて改善を継続できる方
- 社内外の関係者と円滑に連携できる方
- チームで成果を創出することにやりがいを感じる方
- 高いコミュニケーション力・課題解決力をお持ちの方
- コンプライアンスやインテグリティを重視できる方

歓迎条件

- LTV最大化に向けたCRM戦略設計経験
- パーソナライズ施策の企画・運用経験
- UX改善・プロダクト改善への参画経験
- SQLによるデータ抽出・分析経験
- GA4等のアクセス解析ツール利用経験
- Salesforce Marketing CloudなどMAツールの利用経験
- CDPの運用経験
- データ分析を基にした改善提案・レポート経験
- 部門横断プロジェクト推進経験
- 英語（Businessレベル）

会社説明