



CRM Manager Japan/S.Korea

Birkenstock Japan株式会社での募集です。 デジタルマーケティング...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

Birkenstock Japan株式会社

求人ID

1606621

業種

アパレル・ファッション

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 経験考慮の上、応相談

勤務時間

09:00 ~ 18:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季...

更新日

2026年08月06日 14:20

応募必要条件

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

【求人No NJB2398974】

Purpose and objectives of the job:

The Marketing function in Japan and South Korea is responsible for driving brand awareness and strengthening brand equity. The CRM Manager plays a key role in developing and executing customer relationship and communication strategies that enhance engagement foster loyalty and increase customer lifetime value.

This role works closely with E commerce and Retail teams (DTC team) to implement CRM programs campaigns and personalized customer experiences across both online and offline channels. The position also oversees customer data management ensuring accuracy integrity and effective utilization to support business growth.

Tasks and accountabilities:

CRM Strategy Planning

Lead collaboration with the DTC team to enhance CRM systems and support online offline and omnichannel initiatives.

Drive customer retention reactivation and loyalty programs tailored to local market needs.

Design develop implement and monitor customer engagement initiatives (through clienteling and customer outreach initiatives)

Identify opportunities to elevate the end to end customer journey through personalized relevant and consistent interactions across Birkenstock's online and offline touchpoints.

Contribute from a CRM perspective with other channels to the development and implementation of new product launches new events customer experiences etc.

Partner with external platforms (e.g. LINE/Kakao) to ensure effective data synchronization and integration.

Customer Data Insights

Oversee customer database accuracy growth and segmentation strategies.

Collaborate with local and global ECOM teams to ensure system integrity and alignment.

Analyze customer behavior and purchasing patterns to identify opportunities for deeper engagement.

Deliver monthly CRM dashboards and actionable insights to DTC and Marketing teams.

Collaborate with channels and markets to improve the quality usage and impact of customer data and dashboards.

Campaign Managements

Plan execute and optimize online offline and omnichannel CRM campaigns.

Lead the implementation and automation of CRM campaigns using Braze (email MMS LINE Kakao) .

Develop personalized customer journeys using segmentation and marketing automation tools.

Ensure consistent and elevated communication across all customer touchpoints.

Leverage global assets and toolkits while localizing deployment strategies for market effectiveness.

Loyalty Program Management

Manage the brand's loyalty program including tier structure benefits and lifecycle communications.

Monitor program performance and recommend improvements to enhance customer satisfaction and retention.

スキル・資格

Competencies:

Minimum 5 years of CRM clienteling or client development experience preferably in fashion luxury lifestyle or retail industries

Strong understanding of the digital ecosystem in Japan (Korea experience is a plus)

Strong analytical mindset with attention to detail and customer insights

Ability to manage complexity across multiple business models and stakeholders

(Stakeholder Collaboration: Drive smooth collaboration and alignment with related departments including Digital Marketing Sales Retail Operations and IT)

Expertise in Braze or any other CRM platforms

KPI Management ROI Optimization: Manage initiatives to achieve targets for customer retention rate churn rate repeat purchase rate and ROI (Return on Investment) .

会社説明

ビルケンシュトックは、そのルーツを1774年のドイツに遡るグローバルブランドです。創業当初より人々の足の健康を守るという意志に基づき、機能的で高品質な製品を提供するタイムレスなブランドとして、世界中で愛され続けています。＜ドイツに根付いたグローバルブランド＞グローバルに展開するビルケンシュトックは、世界でトップ5のフットウェアブランドであり、同時に、世界で最も知名度の高いドイツブランドの一つでもあります。ビルケンシュトックでは素材や部品の90%以上をヨーロッパ圏内で調達し、製品の95%以上をドイツで製造しています。素材テストのための最先端ラボを自社内に設けることで、業界で最も高い環境的・社会的基準に従って靴づくりに取り組んでいます。＜フットベッド（中敷）の生みの親＞ビルケンシュトックは、お客様の生活をよりシンプルで美しくするための製品作りを心掛けています。その中心となるのは解剖学に基づいた形状のフットベッドです。今日では快適さを表すために広く一般に使われているこのフットベッドは、ビルケンシュトックによって生み出されました。そして、フットベッドは我々が行うすべての活動の哲学とスタンダードでもあります。人々の"自然な歩行"を促す、ビルケンシュトックというブランドの核となるものです。