



グロースマーケティング&コミュニティスペシャリスト

募集職種

採用企業名

CXG Japan株式会社

求人ID

1611124

業種

ビジネスコンサルティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 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

勤務時間

会社の規定に準ずる

休日・休暇

会社の規定に準ずる

更新日

2026年09月04日 12:54

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

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

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・日本向けの成長戦略策定から獲得施策、ファネル改善、KPI管理まで一貫して担当
- ・LINE・Instagram・TikTokなどを活用し、日本市場の顧客獲得チャネルを自ら開拓できる
- ・グローバルとローカル双方のチームと連携し、施策の企画から実行まで大きな裁量で挑戦できる
- ・リモート勤務でグローバルに働きながら、CRM・AIツールを活用した先進的なマーケティングに携われる

【業務内容】

当社では、リモート勤務で勤務いただける「グロースマーケティング&コミュニティスペシャリスト（日本語流暢な方）」を募集しています。

グロースマーケティング&コミュニティスペシャリスト（日本語堪能者）として、日本におけるエバリュエーターの獲得プロセス全体を主導・管理していただきます。あなたの使命は、グローバルなブランドポジショニングと、日本のプラットフォーム、デジタル文化、コミュニティエンゲージメントの実践における強力なローカライズを融合させ、顧客獲得チャネルを設計、テスト、拡大することです。

戦略的な計画立案と実践的な実行を組み合わせ、ローカル向けのブレイブブック作成、キャンペーンの実施、主要な成長指標の管理を行います。この役職は、ローカルチームとグローバルチームの双方に報告するマトリックス組織で業務を行います。

< 具体的には >

1. ローカル成長戦略および計画：

- ・求める人材像や各国の目標に沿った、評価者獲得に向けた日本における成長戦略を主導する。
- ・関係するステークホルダーと連携し、グローバルなブレイブブックを日本のプラットフォーム、文化および適用可能なガイドラインに合わせてローカライズする。
- ・新しいチャネル（キャンパスプログラム、コミュニティ、インフルエンサー、ニッチなプラットフォーム）を特定し、優先順位を付け、テストを行う。

2. リードジェネレーションおよびユーザー獲得：

- ・マルチチャネル獲得キャンペーン（オンライン、オフライン、ソーシャル、パートナーシップ）を設計・実施する。
- ・LINE、Instagram、TikTok、およびその他の関連するローカルプラットフォームにおけるソーシャルリクルーティングを主導する。
- ・適格な「エバリュエーター」を確保するため、大学、旅行、自動車関連のコミュニティプログラムを構築・管理する。
- ・戦略の設計と実行について完全な裁量権を持ち、直接採用キャンペーンおよびプロセスを展開する。
- ・チャネル全体のパフォーマンスと予算を管理し、量、質、および適格リードあたりのコストを最適化する。

3. ファネル管理および最適化：

- ・初回接触から適格な評価者となるまでの獲得ファネルを統括する。
- ・ファネル内の離脱要因を分析し、オペレーションチームおよび成長・エンゲージメントチームと連携して、ターゲティング、メッセージング、インセンティブを調整する。
- ・体系的なA/Bテスト（対象層、クリエイティブ、オファー、シーケンス、タイミング）を実施し、登録率および適格化率を向上させる。
- ・ファネルのスケールアップが可能となるよう、明確かつシンプルなプロセスを構築・維持する。

4. データ、レポート作成、および継続的改善：

- ・主要な顧客獲得KPIを定義し、追跡・報告を行う
- ・ダッシュボードやキャンペーンレポートを管理し、データを単なるスライドではなく、具体的な次のアクションに結びつける。
- ・CRM / マーケティングツール（Clay、HubSpotなど）を活用し、アウトリーチリスト、自動化、およびフォローアップを体系化する。
- ・再現可能なブレイブブックやドキュメントを作成し、日本事業が単一のオペレーターに依存しない体制を構築する。

5. コミュニケーションとコラボレーション：

- ・オペレーションチームと緊密に連携し、適格な評価者から最初のミッションへの円滑な引き継ぎを確保する。
- ・ファネルに関する知見（プロフィールの質、チャネルの違い、期待値など）をオペレーションチームと共有し、アクティベーションの最適化を支援する。
- ・ターゲットを絞ったコミュニケーション（メール、メッセージ、コンテンツ）を策定・実行し、潜在的な評価者が適格審査を通過できるよう育成する。
- ・英語および日本語で、明確かつ簡潔なマーケティングおよび採用資料を作成する。
- ・プロジェクトをエンドツーエンドで主導し、複数の取り組みやステークホルダーを同時に管理する。

■当社について：

2006年に設立された当社は、4大陸にまたがる12のオフィスに拠点を置くグローバル企業であり、250名の専門家からなるチームで200社以上のラグジュアリーブランドにサービスを提供しています。

CXGでは、ブランドの約束を現実のものとするため、体験の進化、向上、変革に情熱を注いでいます。

私たちは、世界でも最も象徴的なプレミアムブランドやラグジュアリーブランドに対し、業績に影響を与え、顧客および従業員の体験を向上させる戦略的ソリューションを提供しています。

【雇用形態】

正社員

【給与】

経験考慮の上、応相談

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

会社の規定に準ずる

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

スキル・資格

【必須要件】

- 経営学、マーケティング、コミュニケーション、または関連分野の学士号（修士号保有者は優遇）。
 - 日本における成長戦略、採用、コミュニティエンゲージメントの分野で3年以上の実務経験があり、目標達成の実績が明確に示せること。
 - ネイティブレベルの日本語能力と、高いビジネス英語力（読み書き・会話）。
 - 以下のうち少なくとも2つにおける実務経験
 - 大学・キャンパスでの採用
 - ギグ・プラットフォームでの採用
 - マーケットプレイスでの採用
 - インフルエンサー・ソーシャルメディアキャンペーンの経験
 - 優れた分析力があり、ファネル指標やキャンペーンレポートの作成に慣れていること。
 - CRMやマーケティングツール（HubSpot、Zoho、Salesforceなど）、デザインツール（Canvaなど）、AIツール（ChatGPT、Midjourney、Bardなど）の実務経験があること。
-

会社説明