

CRSM Specialist

Tesla Japan合同会社での募集です。 販売促進（SP）のご経験のある方…

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
Tesla Japan合同会社

求人ID
1622779

業種
自動車・自動車部品

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
550万円 ~ 900万円

勤務時間
10:00 ~ 19:00

休日・休暇
【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 その他制度 ・完全週休二日制（シフト制ではない）・年間有…

更新日
2026年11月12日 15:02

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

【求人No NJB2411192】
■Summary
CRM Specialistとして、Tesla Japan で最初の専任CRM担当です。
納車を起点としたオーナー向けコミュニケーションプログラムを、シナリオ設計、文面制作、配信設定、計測、そしてサービスとセールスとの月次連携まで、一気通貫でリードします。

AIツールを活用して、何をオーナーへ届けるかを決め、効果を証明する計測を自ら組み立て、その実測をもって次の投資を選定するところまでが職務範囲です。引き継ぐプレイブックはなく、新たな売上を創出する重要な部門となります。

KPIは3つ — 紹介経由の受注、サービス入庫、eshop売上です。

■Responsibilities
・ 納車を起点としたオーナーライフサイクル配信プログラムを、設計・制作・配信・計測まで一気通貫でマネージする
・ 納車日・初度登録日・点検 / 車検満了日をトリガーとする配信シナリオを設計し、工数の制約下で優先順位をつけて実装する。
・ 日本語の文面を制作・改訂し、法務およびコンプライアンス確認を主導
・ 配信基盤上でセグメント抽出、抑止ルール、A/Bテストを設計・運用し、配信前QAに責任を持つ
・ 点検・車検・補助金などの月次リストを抽出し、サービスセンターおよびセールスが実際に動く形で配布する
・ 「通知→入庫」の転換率をサービス実績と突合し、結果を次回の抽出条件と文面に反映する
・ UTM設計・計測基盤・レポーティングを構築し、プログラムのパフォーマンスを月次でリーダーシップに報告
・ 車検制度・推奨メンテナンス周期・ソフトウェア機能名の年次改定に合わせ、全文面を更新する
・ サービス・セールス・法務・グローバルチームと連携
・ 現状を打破し、First Principles思考でオーナーコミュニケーションの課題に取り組む

スキル・資格

・ 学士号以上
・ CRM、ライフサイクルマーケティング、またはリテンションマーケティングおける4年以上の経験
・ 配信基盤 / マーケティングオートメーション (Salesforce Marketing Cloud、Braze、Iterable、Adobe Campaign 等) を自ら操作し運用した実績　※基本的に自社ツールでの運用になります。
・ プログラムを設計から実行・計測まで一人称で担った経験。着任当初は1名体制を予定
・ 社内ツールより、自らセグメントを抽出しレポートを構築できること
・ 成果を「配信数・開封率」ではなく「対象母数 × 転換率 × 単価」で説明できること
・ 店舗・サービス拠点などの現場組織を、自ら作成したリストで実際に動かした経験
・ 特定電子メール法および同意・オプトアウト管理に関する実務知識
・ ビジネスレベルの英語力および日本語力 (日本語はネイティブレベル)
・ 自動車・耐久消費財など、購買サイクルが複数年にわたる商材での経験があれば尚可
・ アフターセールス / サービス領域のCRM (点検・整備リマインド、工場稼働の平準化) の経験があれば尚可
・ 1人目のCRM担当として、機能をゼロから立ち上げた経験があれば尚可
・ 紹介プログラムの運営経験があれば尚可

会社説明

テスラは自動車やテクノロジー企業の枠を超え、人類の文明の推進者としての役割を担っています。「超豊かな世界を創る」という世界的なミッションの実現に向けて邁進しています。電気自動車の販売やアフターサービスはディーラーを通さずにメーカー直販で行っています。日本には約20か所の拠点があり日本全国のオーナー様向けに販売とアフターサービスをメーカー自社で行っています。