

◆データアナリスト×戦略マーケター / 大規模データベース・AI活用によるLTV最大化・CRM戦略を推進 [キャリア事業共通…

株式会社エス・エム・エスでの募集です。 IT系プロジェクトマネージャーのご経験…

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
株式会社エス・エム・エス

求人ID
1624707

業種
デジタルマーケティング

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1100万円

勤務時間
09:30 ~ 18:30

休日・休暇
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社時期に応じて1 ~ 10日 翌4月に10日付与 ※1.5年の継続勤務で11日付与…

更新日
2026年11月26日 16:11

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
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 NJB2370938】
◆ミッション
キャリア事業において、膨大な属性・行動データに加え、音声情報やテキストログなどの非構造化データまでを範囲とした、会員資産（データベース）を最大限に活用し、
求職者のライフサイクルにおける最適な接点を特定、データとAIを活用したパーソナライズ・コミュニケーションの実装を通じて、ユーザーへの提供価値を最大化するための戦略立案から実行までをお任せします。

◆業務内容

以下のような業務を、ご経験やご志向に合わせてお任せします。
なお、決まったオペレーションを回すのではなく、ユーザー価値最大化・事業グロースに向けて、課題発見・企画段階からお任せする予定です。
・非構造化データの活用ディレクション：会員の属性/行動データだけでなく、LLM（大規模言語モデル）等を用いて、面談音声やテキストデータからユーザーのインテント（意図）を抽出し、CRM施策へ反映する仕組みの構築
・上記に必要なマーケティング基盤の構築（CRMツール・MAツールの導入選定やエンジニア連携も含む）
・CDP基盤（Treasure Data）の構築・活用、業務基盤（Salesforce）の刷新
・顧客接点に基づいたコミュニケーション戦略の立案・実行：転職意欲が顕在化する前の潜在層も含めた、行動ログに基づく最適なタイミングでのアプローチ設計
・マルチチャネルでのシナリオ設計と運用：メール、LINE、アプリプッシュ通知等を組み合わせ、ユーザーの状態に応じた一貫性のあるメッセージ配信
・データ活用環境の整備ディレクション

♦利用ツール・データについて
社内の基盤（GCS）に格納されている大規模なデータをBigQueryを通じて分析/活用しています。
分析には「Tableau」や「QuickSuite」を利用しており、CDPとしては「Treasure Data」、MAとしては「b→dash」「Braze」といったツールを駆使し、事業ごとに最適な構造の模索をしているフェーズです。
また、行動データ取得のためにGA4やGTMの設定にも携わることがあります。

スキル・資格

【必須要件】
以下いずれにも該当する方
・SQLを用いたデータ抽出・分析経験
・MAツール（Braze Salesforce Marketing Cloud b→dash等）の運用経験
・CDP基盤の構築・運用経験
・事業会社または支援会社でのCRM実務経験
・エンジニア等の技術部門との協働経験
・複数のステークホルダーを巻き込んだプロジェクトマネジメント経験

【歓迎条件】
・LLM等のAI技術をマーケティング実務に活用した経験、または強い関心。
・人材、不動産、金融等の「成約スパンが長く、高単価な商材」でのリテンションマーケティング経験。
・アプリマーケティング（プッシュ通知最適化など）の知見。
・dbt、BigQuery、Databricks等のモダンなデータ基盤環境での業務経験。
・データガバナンスや品質管理の経験、または強い関心。

▼求める人物像等
・自ら率先して役割を広げ、挑戦を通じてさらなる自己成長を追求できる方
・環境や状況の変化に柔軟に対応し、前向きに考え行動できる方
・他者に対して真摯で丁寧な対応ができ、社会的な責任を意識した行動が取れる方
・不確実な状況でも自ら考え、意思決定を行いながら前進できる方
・社内外の関係者と円滑にコミュニケーションを取り、信頼関係を構築できる方

会社説明

▼当社について当社は「高齢社会に適した情報インフラを構築することで人々の生活の質を向上し、社会に貢献し続ける」というミッションを掲げ多様な事業を展開しています。超高齢社会に突入し、様々な社会課題が発生する一方で、人々の関心の高まりによって膨大なビジネスチャンスが存在しています。そこで「高齢社会×情報」を切り口として「介護」「医療」「キャリア」「ヘルスケア」「シニアライフ」「海外」の領域で多様な事業展開をしています。【医療キャリア・介護キャリア領域】医療・介護領域における従事者不足は、今後高齢化が更に進む日本にとって大きな問題です。単純に「人が足りなくなる⇒人材業」というコンセプトではなく「医療・介護領域における人材不足を如何にして解消・緩和するのか」という目的で事業・サービス群が構成されています。今後、復職支援や定着支援等の周辺領域へも事業を拡大し、業界へ貢献していきます。・人材紹介事業（医療・介護）・求人広告事業（医療・介護）・人材派遣事業（介護）・資格取得支援／スクール運営（医療・介護）【介護経営支援領域】介護や医療領域に関わらず、日本全体での生産人口減による労働力不足は深刻です。特に今後人口が減るにも関わらず、ニーズが増える領域（医療・介護領域や、流通の領域など）に関しては、採用や定着に関わる取り組みだけでは乗り越えることが難しく、経営効率・業務効率への取り組みが必須です。この領域では、20万を超える事業者規模となっている介護領域に対して、そのような経営効率・業務効率を支援する業界特化型のSaaSを提供しています。・経営／業務支援型SaaS　- 生産性向上支援（事業所の残業を200時間超えて削減する効果も）　- 入居者獲得支援　- 金融支援（Fintech領域：保有するデータを元にした金融関連ビジネス）　- BPO（定型業務のアウトソース化支援）【シニアライフ領域】高齢化に伴い高齢者が増加していく一方で、高齢者の生活全般に関して、必要な情報が量・質ともに行き届いていなく、情報格差が拡大しています。高齢者に必要な情報は、介護、医療に留まらず、食、住居、ライフエンディングなど多岐にわたり、今後、高齢者の価値観の多様化に伴い、更に必要な情報の量と質が求められ、その格差はより拡大していくことが予想されます。この領域では、高齢者が必要とする情報を、その時点のニーズと将来の継続性を見据えながら、その情報GAPを埋めるための新規事業を多角的に展開しております。・食事宅配情報サービス・高齢者住宅情報サービス・介護リフォーム情報サービス・介護家族向け情報サービス・生活支援情報サービス・葬儀情報サービス【ヘルスケア領域】高齢化による生産人口減に持続可能な形で対応できるように、近年「健康経営」や「働き方改革」といった大きなテーマが掲げながら政府も民間にも様々な動きが起こっています。特に企業が従業員の健康を如何に維持できるかは、労働生産性の観点でも将来の社会保障費の抑制にも大きな意味合いがあります。ヘルスケア領域では人材事業で培った医療・介護のプロフェッショナルとのネットワークを有効活用し、企業と企業健保が直面する従業員の健康づくりという課題解決を支援できる仕組みを圧倒的な優位性をもって実現しています。また、社会課題として非常に大きな認知症の予防ソリューションも合わせて提供中です。・遠隔保健指導・重症化予防／遠隔メンタル指導・健康経営コンサル・働く女性の健康応援ソリューション／遠隔美肌指導／ダイエット×美肌サポート・健康×医療×テクノロジープロジェクト・遺伝子解析×AIプロジェクト・ビヘイビアヘルスの推進【海外領域】広義のヘルスケア領域のニーズは、日本だけに留まらず、海外でも高齢化の進展に伴い、大きな課題として認識され始めています。アジア・オセアニアの2015年時点のヘルスケア市場は127兆円（弊社推計）となっており、10年後の2025年には約2倍の250兆円になると見立てております。現在は、アジア・オセアニアを中心に、医療分野における事業を14の国と地域で展開しており、2015年に買収したMIMSという会社を中心に、医師、病院、製薬会社、ヘルスケア関連企業の情報をコアにした支援を各国で展開しながら、クロスボーダーでの事業を複数展開しております。事業を通じて集積した医薬、従事者等に紐づく膨大なビッグデータを今後の新規事業開発の

活用していき、事業創造を加速していく予定でおります。・医薬品情報事業・e - learning事業・各国内人材紹介事業・国跨ぎの人材紹介事業（マレーシア⇒サウジアラビアなど）