



株式会社ココナラ

マーケティング部長候補 ※Confidential※（非公開求人）

【優先順位：低】 マーケティング部長候補 ※Confidential※（非公開求人）

紹介した候補者数

0人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/08/22 16:17

採用情報

職務内容

【ココナラグループについて】

●Vision

一人ひとりが「自分のストーリー」を生きていく世の中をつくる

●Mission

スキル・知識・経験の可視化とマッチングを通じて、あらゆる人にバッテリーボックス（機会）を提供していきます。EC型のマーケットプレイスであるスキルマーケットに加え、ココナラ経済圏構想の元で事業の多角化を通じてすべてが揃うサービスプラットフォームを確立し、人の可能性を最大化することを目指します。

●Value

詳細はこちらをご覧ください。

【組織・チームのミッション】

私たちココナラは、2021年3月に東証マザーズ（現：グロース市場）に上場を果たし、今後更なる事業成長と拡大に向けドライブをかけるため、FY2025には10億円規模のマーケティング投資を予定しております。高度なWEBマーケティングとCRM戦略を抜かり無く細やかに、戦略立案から実行、チームづくりまで担える、マーケティング部の部長候補の方の募集を行います！

5・10年後にココナラが"全てがそろうサービスマーケットプレイス"として社会のインフラ的存在になる為に、現在ユーザー数500万人（2024年9月時点）から1,000万人への拡大を目指しています。マーケティング部集客チームとCRMチームはその目標に向け、新規購入ユーザー拡大と既存顧客のエンゲージメント向上に繋がるような様々なマーケティング手法を用いて施策運用を推進していきます。

具体的には、

- ・市場認知の拡大
- ・既存の広告メニューの最適運用（Google、Yahoo!、SNS、リタゲなど）
- ・未開拓の広告メニューや施策のチャレンジ
- ・受け皿となるLPやサイト内導線の最適化
- ・顧客データを活用したパーソナライズされたコミュニケーション戦略の実施 などを実施し、事業グロースにドライブをかけるWEBマーケティングとCRM戦略の確立を目指します。

TVCM放映などでココナラの認知度自体は増えてきましたが、まだまだ「サービスに触れたことがない」、「購入したことがない」ユーザーが多いのが現状です。こういったユーザーに対する更なるアプローチ、既存顧客のエンゲージメント向上、そして5・10年後、1000万ユーザーへの拡大を目指し、戦略的で高度なWEBマーケティングとCRM戦略でアプローチをしていきたいのですが、それをリードできる人材が不足している状況です。

そのため、事業会社においてWEBマーケティングおよびCRM施策を立案から主導されたご経験がある方をお迎えし、ミッション達成に向けアクセルを踏みたいと考えています！

【職務内容】

新規購入ユーザーの最大化と既存顧客のエンゲージメント向上をミッションに業務を行っていただきます。

●業務内容

- ・ブランディング・認知拡大

-ブランド戦略の検討・推進

-マスマーケティングの検討・推進

- ・アド集客（デジタルマーケティング）

-内製運用メニューの効果最大化

-新規チャネルの開拓

- ・オーガニック集客

-SEOの効果最大化

-その他オーガニック経由の効果最大化

- ・CRM 顧客データを活用したパーソナライズされたコミュニケーション戦略の立案・実施

-顧客ライフサイクルに合わせた施策の実施

- メールマーケティング、アプリプッシュ、その他コミュニケーションチャネルの最適化

・ 共通

-LP・ユーザー導線の最適化

-各施策の分析・モニタリング

-マネージャーとして集客施策とCRM施策全体のマネジメント、メンバーマネジメント

●マネジメント範囲

マーケティング部は以下2つのグループに別れてます。今回は、集客グループとCRMグループの部長候補としてマーケティング部全体のマネジメント業務をお願いいたします。

・ マーケティング部の体制 -集客グループ：集客施策による新規購入ユーザー数の最大化がミッション -CRMグループ：CRM施策による既存ユーザーの取引数最大化とエンゲージメント向上がミッション

・ 集客グループの体制

-集客チーム：webマーケティングの企画・運用・分析

-SEOチーム：ココナラにおけるSEO施策の立案・推進

・ CRMグループの体制 -CRMチーム：顧客データの分析、コミュニケーション戦略・キャンペーンの立案・実行 など

【このポジションで働く魅力】

1. マスマーケ×Web×CRMを一貫して推進できるダイナミックな環境 ココナラでは、テレビCMをはじめとするマスマーケティングと、Web・アプリでのパフォーマンス施策、そしてCRM施策を連動させた統合マーケティングを実施しています。独自に構築した放映データ×自社データの連携基盤により、CM投資の効果を可視化し、高速でPDCAを回せる仕組みが整っています。マーケティング部長としても、マスやWeb施策との連携を前提に戦略を立案し、全体最適を実現する役割が期待されます。

2. 日本全国をターゲットとする多様で複雑なユーザー基盤を相手に戦える ココナラは「すべてがそろそろサービスマーケットプレイス」として、日本全国のあらゆる層をターゲットに成長中です。PC・スマホ・アプリといった複数のデバイスを跨ぎながら、多様なユーザーのニーズ・行動に向き合うCRM戦略・集客戦略が求められます。デバイス横断の最適化設計や、セグメントごとのLTV最大化など、各種マーケティング施策の高度化にチャレンジできる絶好の環境です。

3. 市場に前例のない「サービスEC」を創る面白さと成長機会 Amazonのような“モノのEC”ではなく、“スキル・サービス”を扱うECマーケットはまだ前例がありません。どのようなCRM施策・集客施策が有効か、どのタイミングでどんなコミュニケーションが届くのか。前例なき市場で正解を自ら切り拓いていくことができ、マーケターとしての視座や思考の幅が大きく広がります。

4. 年間数十億円規模のマーケティング投資に携わる規模感とスピード感 ココナラは上場企業として急成長を続けています。その背景には、年間数十億円規模のマーケティング投資があり、CRM領域・集客領域で大胆な施策実行が可能です。大規模データ・高い投資インパクトを背景に、ダイナミックな成果創出と実行力を磨くことができます。

【キャリアパス】

1. 執行役員・CMOとして経営に参画

マーケティング部長として実績を重ねた後は、会社全体のブランド・成長戦略を統括するCMO（Chief Marketing Officer）や執行役員として、経営レイヤーにステップアップする道があります。経営陣と共に事業成長をリードし、PL責任や中長期戦略の立案など、より広い視座で会社の未来に関わることができます。

2. プロダクト・事業責任者への転身

マーケティング起点でユーザー理解・市場洞察に深く関わる経験は、事業責任者やプロダクト責任者へのキャリア転換にもつながります。マーケティングに閉じず、プロダクト改善・UI/UX戦略・事業KPI設計など、ビジネス全体をドライブするポジションへの挑戦が可能です。

3. コーポレート戦略や新規事業開発への関与

会社の成長に伴って、経営戦略・M&A・新規事業開発といった領域への関与機会も広がります。マーケティング視点を持つリーダーとして、全社横断の戦略設計や新市場開拓などにも関与できるキャリアパスが用意されています。

応募資格（必須）

- ・5年以上のWebマーケティングおよびCRM経験
- ・大規模な予算でのWEBマーケの経験（目安5,000万円以上／月）
- ・組織マネジメントの経験（メンバー育成・組織運営の経験等）

応募資格（歓迎）

- ・SQL・BigQueryの理解
- ・大胆に手数をうち、サービスのKPIを圧倒的に伸ばした経験
- ・ベンチャーでのご経験（スピード感、主体性）
- ・顧客データを活用したマーケティング戦略の立案・実行経験
- ・メールマーケティング、アプリプッシュ等のCRM施策の経験
- ・複数媒体の実運用経験（リスティング、アフィリエイト、リタゲ、アプリなど）

求める人物像

- ・ココナラのVISION、MISSIONを体現し、価値観、実現したい世界観に共感できる方
- ・ココナラのビジョン、ミッション（プロダクトの思想）に共感でき、事業成長を自分ごととして考えることができる方
- ・事業目標（数値目標）にコミットし、目標達成をリードできる人
- ・目標達成に向けて強いこだわりを持って妥協せず考え抜く姿勢

- ・考えるだけでなく、実行まで完遂し、結果にこだわる方
- ・与えられた仕事をこなすだけでなく自ら主体的に動ける方
- ・自分の役割を限定せず、積極的に広い範囲に関わりインパクトを出すことを楽しめる方
- ・自ら関係者を巻き込んでチームワークを発揮させることで、スピード感を持ち施策を推進できる方
- ・データドリブン・ロジカルな思考/スピーディな実行が可能な方
- ・問題解決、論理的思考に対する高い能力
- ・あらゆることを素直に吸収し、トライアンドエラーができる柔軟性をお持ちの方

賃金

【想定年収】※現職のご年収・ご経験に応じて決定いたします。

<年俸>

12,000,000円～20,000,000円

<賃金内訳>

月給（基本給）：1,000,000円～1,666,666円

基本給：742,268円～1,237,112円

固定残業手当/月：257,732円～429,554円（固定残業時間45時間0分/月）

※所定・法定時間外および法定休日労働45時間分

※なお、管理監督者としての採用となる場合は、上記の固定残業手当の支給対象外となり、残業時間の計算対象とはなりません。

勤務地

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスター6F/5F

さらに詳しい情報を見る

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

任意

ふりがな

例) やまだ

例) はなこ

任意

名前 (ローマ字)

例) Hanako

例) Yamada

任意

メールアドレス

例) yamada@example.com

任意

生年月日

年

月

日

任意

性別

男性

女性

どちらも選ばない

任意

住所

例) 東京都港区六本木 6-3-1

任意

電話番号

例) 090-0000-0000

必須

レジュメ（履歴書・職務経歴書・推薦状など）提出先

ここに資料をドロップしてください

（最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります）

添付資料を選択

任意

職歴

項目を追加

任意

学歴

項目を追加

任意

言語

項目を追加

任意

資格

項目を追加

SNS

任意

Facebook

<https://www.facebook.com/>

例) talentio

任意

X

<https://twitter.com/>

例) talentio

任意

Github

<https://github.com/>

例) talentio

任意

Slideshare

<https://www.slideshare.net/>

例) talentio

任意

Wantedly

<https://www.wantedly.com/id/>

例) talentio

任意

Linkedin

<https://www.linkedin.com/in/>

例) talentio

任意

Instagram

<https://www.instagram.com/>

例) talentio

任意

WEBサイト

項目を追加

必須

年収情報

- ・ 現年収 :
- ・ 希望年収:
- ・ 最低希望: 上記それぞれの記載をお願いいたします。

必須

候補者情報詳細

以下情報分かる範囲で問題ございませんので記載をお願いいたします。

①推薦コメント

- ・ どのような方でどういった思考性をお持ちなのか
- ・ 当社に興味を持っていただいた場合どのような点に興味をもってくださったのか

②期待役割やポジション

- ・ 今回の転職にあたって求める期待役割やポジションについて
- ・ 今回の転職で何を叶えたいのか
- ・ 今後どのようなキャリアを歩んでいきたいとお考えなのか 等

③転職スケジュール

- ・ いつまでに意思決定する必要があるか
- ・ いつ頃入社予定なのか 等

確認画面に進む

