



# PLAID

## 株式会社プレイド

### ALPHA\_Marketing Growth Architect

---

ALPHA\_Marketing Growth Architect

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

---

2025/06/04 14:56

採用情報

職務内容

#### PLAID ALPHAについて

---

これまでプレイドでは主力プロダクト「KARTE」の提供に注力してきました。近年では、さらにエンタープライズ企業群への展開を強化するため「マルチプロダクト×プロフェッショナルサービス」の全社方針を掲げています。このプロフェッショナルサービスの役割を担うのがPLAID ALPHAです。

これまでプレイドが積み上げてきた、体験設計やテクノロジー・データ活用に係る知見・経験に基づき、CX変革に向けた全体計画/設計から実行までを一気通貫で支援しており、プロダクト提供に留まらない多面的な価値提供を通じて顧客課題の解決に取り組んでいます。

すなわち、従来のプレイドの強みである「データ」「プロダクト」に加えて、「ヒト」の介在価値を提供しているのがPLAID ALPHAという組織です。

## 仕事概要

---

クライアントの事業/サービスの成長（グロース）を目的に、市場/事業/顧客の分析、グロース施策の立案・実行  
ディレクション・効果測定・改善案提案のPDCAサイクルの推進、内製化などの伴走支援を担当頂きます。

プレイドが提供するCXプラットフォームである「KARTE」やグループプロダクト、そして1st party customer  
dataを活用することで創造性・生産性の高いグロース支援を実現します。

本職では、プロフェッショナルサービスチームである「PLAID ALPHA」に所属し、社内の関係者（セールス、カ  
スタマーサクセス、コンサルタント、データアナリスト、エンジニアなど）と必要に応じて連携しながらプロジ  
ェクトを推進頂きます。

## 業務内容の一例

---

事業/サービスのKGI/KPI設計・グロース戦略（顧客獲得・育成）の策定 顧客理解のための定性分析・定量分析  
（インタビューやデータ分析など） カスタマージャーニー策定・グロース施策立案・1to1シナリオ設計 グロース  
活動の実行計画・ディレクション・効果測定・レポートイング グロースに必要なツール各種（ダッシュボード、  
生成AI等）の企画・ディレクション

## 内製化に伴うグロース人材育成や組織体制構築など

---

## 応募資格（必須）

---

### 以下のいずれかの経験を有する方

---

広告代理店、コンサルティングファーム、スタートアップにおいて マーケティングプランニング・実行支援の経  
験（を3年以上お持ちの方） MA SaaS系企業でのプロフェッショナルサービスにおけるマーケティングプラン  
ニング・実行支援の経験（を3年以上お持ちの方）

### 事業会社のデジタルサービス（EC等）において

---

### サービス企画/運用/推進の経験（を3年以上お持ちの方）

---

### 以下のいずれか複数のスキル/経験を有する方

---

#### 顧客理解のための定性・定量分析

---

マーケティング戦略立案、施策実行・効果測定

#### デザインワークショップやファシリテーション

---

GA4/MA/CRM/CDPなどデジタルプロダクトの運用・PDCA伴走

## Web・SNS広告の設計運用

---

## 定量目標の達成に向けたWebサイト・App運用

---

## 基礎的な統計知識やデータ分析・レポーティング

---

Web技術（HTML/CSS/JavaScript）、App技術、SQLに関する知識

## 応募資格（歓迎）

---

## プロジェクトマネージャーの経験

---

チームマネジメント、ピープルマネジメントの経験

## アカウントマネジメントやカスタマーサクセスの経験

---

UX/UIデザイン、サービスデザインの経験

## 求める人物像

---

プレイドのミッションに共感し、かつご自身なりの解釈を持てる方 クライアントの事業成長を自分事と捉え、常に改善の方法を前向きに考えられる方 プロジェクトに対するオーナーシップを持ち、周囲を巻き込みながら前に進められる方 グロースの方法論やノウハウの確立やその改善にやりがいを持ち、突き詰められる方

## ポジションの魅力

---

## 独自の事業環境により短期間で成長できること

---

## 各業界を代表する大手クライアントとのプロジェクト機会

---

クライアント企業のKPIや組織に入り込んだ伴走支援で関係を深め、様々な確度から価値提供ができる機会 自社プロダクトやデータ、体験創出ナレッジをフル活用した支援が行えること（1st party customer dataに基づく分析・企画提案による顧客起点での支援）多様な職種（PM、データアナリスト、エンジニアなど）との協働を通じた相互学習 キャリアパス（職種・マネジメント/エキスパート）の多様さと自由度の高さ

## 年次に関係なく経験・スキルに応じた裁量ある機会と役割の提供

---

事業立ち上げ期であり、全メンバーが組織作り自体に関われること 自社プロダクトがあることで、幅広く・顧客課題に対して本質的な支援ができること

WEBやApp上でのコミュニケーションからMA・広告まで、チャンネルを横断した顧客体験の創造を自社ツールを活用しながら顧客と伴走できること 打ち手の提案～実行～成果の可視化までのPDCAにスピード感を持って伴走できるため、顧客の反応からクイックに改善し、成果を創出する（結果にコミットする）経験ができること データというファクトを元に顧客への理解を深め、事業者目線とエンドユーザー目線の双方から、意思決定のサポートを行えること

得られる経験やスキル

---

CXやマーケティングに関する専門性と経験

---

プロダクト・データ活用に関する専門性と経験

---

チャネル横断型の顧客体験設計の専門性と経験

---

プロジェクトマネジメントスキル

---

スタートアップマインド など

---

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

---

必須

---

メールアドレス

---

例) yamada@example.com

---

必須

---

書類

---

履歴書/職務経歴書の添付をお願いします

---

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

補足

必須

推薦理由

例) テキスト入力

必須

転職理由

例) テキスト入力

必須

ご本人のキャリアのwill

例) テキスト入力

必須

現在のご年収

不明な場合はその旨ご記載ください。

例) 10

必須

他社応募状況

応募/選考に進んでいる企業様がありましたら選考フェーズについて記載いただけますと幸いです。(ex.書類選考中、初回面談実施済み、最終面談前など)

例) テキスト入力

---

必須

---

入社希望日/転職スケジュール

---

候補者様の入社希望日/転職スケジュールを記載ください。(確定していない場合はおおよその目安を記載いただけますと幸いです)

例) テキスト入力

---

必須

---

個人情報同意有無

---

以下個人情報の取り扱いをご確認の上、同意欄へのチェックをお願いします。 <https://plaid.co.jp/recruit-legal.html>

同意する

---

確認画面に進む

---

