



coconala

株式会社ココナラ

マーケティングマネージャー候補（アクイジション領域）

マーケティングマネージャー候補（アクイジション領域）

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

2025/07/03 18:10

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、あらゆる人にバターボックス（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】

集客グループのミッションは、ココナラのブランド認知度を高め、ターゲットユーザーを効果的に獲得し、事業成長を加速させることです。現在、ココナラは急成長を遂げており、マーケティング戦略の強化が求められています。集客グループは、ユーザー獲得に向けた全方位的な戦略を推進し、事業の成長を支える重要な役割を担っています。

ココナラのサービスは、スキルの売買という新しい市場であるため、ユーザーの認知から興味、行動へと繋がる一貫したマーケティングアプローチが重要です。集客グループは、オンライン広告、PR施策など、多様なチャネルを駆使して、効率的にターゲット層を惹きつけるための戦略を立案・実行します。

具体的には、以下のような活動を通じて、ココナラの成長を支えます。

- ・ターゲットユーザーの認知拡大 広告やPRを活用して、潜在ユーザー層に対してココナラのブランド認知を広めます。
- ・効果的なマーケティングチャネルの選定と運用 広告運用やメディア戦略を最適化し、ユーザー獲得を最大化するための戦略を実行します。
- ・SEOによるオーガニックトラフィックの増加 コンテンツの質や内部リンクの最適化を進め、オーガニック検索からのユーザー流入を増やします。
- ・データドリブンなアプローチ ユーザー行動を分析し、効果的な広告・プロモーション施策を最適化。ROI最大化に貢献します。

【職務内容】

本ポジションは、新規ユーザー獲得の責任者として、全体の獲得戦略の立案・実行、および組織マネジメントを担います。単なる広告運用にとどまらず、事業全体の成長戦略に基づいた集客戦略の設計・実行が求められます。

● 主な業務内容

1. 集客戦略の立案・実行

- ・新規獲得戦略の策定・実行：広告だけでなく、SEO・オーガニック・SNS・PRなど複数チャネルを組み合わせた最適な戦略を立案・実行 → 戦略を描くだけでなく、周囲を巻き込んでハンズオンでやり切る
- ・ブランディング戦略の強化：広告パフォーマンスの向上だけでなく、長期的なブランド認知の向上に貢献
- ・広告予算の管理・意思決定：広告宣伝費の最適配分を上司と擦り合わせながら決定し、ROI最大化を図る
- ・データ分析・KPIモニタリング：効果測定と改善策提案

2. 組織マネジメント

- ・チーム（5~6名）のマネジメント：チームメンバーの1on1、メンバーの育成・業務管理・KPI設定
- ・業務の優先順位付けとアサインメント
- ・組織のスケールに向けたチーム拡張・採用戦略の策定

3. 事業部門との連携

- ・ プロダクトチーム：LP改善・獲得ユーザーのファネル分析・プロダクト改修
- ・ デザインチーム：広告・SNS・バナー等のクリエイティブ開発
- ・ エンジニアチーム：広告タグ設定・データ計測
- ・ CRMチーム：LTV向上施策の共同推進（LTV向上により許容CPAも変わるため、獲得して終わりではない）

●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、集客グループのマネージャー候補としてグループ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

【このポジションで働く魅力】

1. 大規模なマーケティング投資の意思決定に関与

- ・ 年間10億円近い規模のマーケティング予算を活用し、戦略策定と実行の裁量が大きいです

2. 事業全体の観点で集客戦略を設計・実行

- ・ 広告だけでなく、SEO・オーガニック・CRMまで含めた統合戦略をリード
- ・ 認知拡大から獲得、CRMを活用したエンゲージメント強化まで、幅広い施策をフルファネルで実施できます
- ・ 複数チャネルを横断した戦略設計とROI最大化を目指す環境で、大規模なマーケティング施策に携わることができます。

3. 未開拓のマーケットで挑戦し、自ら道を切り開く

- ・ スキルマーケットという新しい領域で、先駆者としてマーケティング手法を開拓していくチャンスがあります。
- ・ 自らの戦略でサービスを成長させ、社会インフラとなり得るプロダクトの発展に貢献できます。

4. マネジメントと戦略両方のスキルが身につく

- ・ 数値分析に基づく意思決定、広告の運用、チームマネジメントのスキルをバランスよく経験できます

5. CMO候補・マーケティング部全体の統括へのステップアップ

- ・ マーケティング組織のリーダーとして成長し、CMOや経営陣へのキャリアパスが開けます

【キャリアパス】

以下は、想定されるキャリアパスの方向性です。

●短期：集客戦略のリーダーとして成果を創出

- ・ データドリブンな意思決定を通じて、ユーザー獲得の最適化をリードし、事業成長に直接貢献

- ・ 広告運用・SEO・オーガニック施策・ブランディング施策を横断的に統括し、短期的なKPI達成を牽引
 - ・ チームマネジメントを通じて、組織全体のマーケティング能力向上を推進
- 中長期：事業成長をリードするマーケティングの中核へ・経営に近いポジションでの挑戦
- ・ マーケティング視点から事業全体の戦略策定に深く関与し、経営メンバーと共に新たな成長機会を創出
 - ・ 広告運用に留まらず、事業のトップラインを最大化するためのLTV向上戦略や新規サービス拡張を主導
 - ・ 新規事業の立ち上げ支援や他部門（プロダクト・CRM・デザイン・エンジニアチーム等）との連携強化を通じて、事業全体の成長に貢献
 - ・ 将来的には、マーケティング組織全体の統括やCMO（Chief Marketing Officer）としてのキャリアパスも目指せる環境

ご本人の意思と組織の状況に応じて、専門性を極める道、組織をリードする道、さらには事業横断的なポジションを目指す道など、柔軟なキャリアパスを描けます。

応募資格（必須）

- ・ 組織マネジメントの経験（チームリーダー経験、もしくはメンバー育成・組織運営の経験）
- ・ 事業会社でのマーケティング実務経験（3年以上）
- ・ 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）
- ・ 数値に基づいた施策の立案・実行経験

応募資格（歓迎）

- ・ アドのみならず、オーガニック・PR・SEO・CRMを含めた広範なマーケティング戦略の設計・実行経験
- ・ 大胆に手数をうち、サービスのKPIを伸ばした経験
- ・ ベンチャー企業での経験（スピード感・主体性のある環境での実績）
- ・ SEOの経験・知識
- ・ SQL・BigQueryの理解
- ・ 他チーム・ステークホルダーと協業し、事業・プロジェクトを推進した経験

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
- ・ ミッションに対して厳しく考えることができ、強いオーナーシップを持って考え、率先して行動できる方
- ・ Webマーケティング経験があり、新規施策を企画し、周りを巻き込んで自ら推進していける方
- ・ データドリブンで物事を考えられ、ロジカルに説明できる方
- ・ 自ら関係者を巻き込んでチームワークを発揮することで、スピード感を持ち施策を推進できる方
- ・ 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
- ・ 事業成長を自分ごととして捉え、主体的に課題解決に取り組める方
- ・ 困難な状況にも諦めず、柔軟な発想と行動力で最適な解決策を見出せる方

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>

8,000,000円～12,000,000円

<賃金内訳>

月給（基本給）： 666,666円～1,000,000円

基本給： 494,844円～742,268円

固定残業手当/月： 171,822円～257,732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

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

ご年収情報はここに記載ください

ご提出頂く履歴書・職務経歴書内には年収情報の記載がないようにお願い致します。推薦状を頂く場合は、履歴書・職務経歴書と分けてご登録ください。

確認画面に進む

