

Leverages

レバレジーズ株式会社

CRMスペシャリスト

マーケティング部/渋谷/マーケ/CRMスペシャリスト

▼給与例：

年収600万円の場合、月給37万+賞与年2回

※固定残業代：月80時間分／146,210円を含み支給

※給与支給額により変動、超過分別途支給

※固定残業時間＝実残業時間ではありません

▼その他

・退職金：無

・昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

【必須要件（非公開）について】

※求人票掲載NG

※以下要件に合致しない場合でも、経験・年齢に応じて検討可能

▼年齢：

～40歳まで

▼経験社数：

離職期間：3か月

経験社数：3社経験まで

※1年以内の離職経験NG（倒産などの理由は考慮）

▼学歴：

大学卒

職種 / 募集ポジション

マーケティング部/渋谷/マーケ/CRMスペシャリスト

求人タイトル:

CRMスペシャリスト

雇用形態:

正社員

給与:

応相談

ご経歴・能力を考慮の上、決定させていただきます

勤務地:

東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー25F/26F

※就業場所の変更範囲：会社の定める就業場所

勤務時間:

下記より選択制

(1) 09:00～18:00

(2) 09:30～18:30

(3) 10:00～19:00

※所定労働時間8時間／休憩1時間

※フレックスタイム制：無

休日・休暇:

■年間休日121日以上（土日祝日・夏季休暇・年末年始休暇）

■年次有給休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

■特別休暇

■婚姻休暇

■出産補助休暇

■忌引き

待遇:

■昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

■交通費支給（当社規定による）

■各種社会保険完備

■確定拠出年金制度

■資格取得支援制度

■産前フレックス・時短勤務制度

■ビジネス雑誌読み放題

■オンライン英会話無料受講制度

■事業所内禁煙（入居する施設に喫煙専用室あり）

・就業規則により就業時間内の喫煙を全面的に禁止

・禁煙サポート制度あり

■ご近所手当

・会社から2駅圏内に住所がある東京23区内拠点勤務者：2万円／月 支給 ・会社から2km圏内に住所がある
地方支店勤務者：1.3万円／月 支給

■レバカフェ制度

・エスプレッソマシーン設置、コーヒー、紅茶など飲み放題

・果物・野菜ジュースなど社員の健康を考えた飲食物も適宜支給

・ライスやレトルト食品、スープも充実しておりランチや軽食等ご利用いただけます。

仕事についての詳細

業務内容について

◎詳細

ユーザー接点の最適化のため、メールやLINEなど複数のチャネルを通じてLTV最大化を目指していただきます。

◎担当サービス

以下いずれかの事業に携わっていただきます。

- ・IT領域人材サービス「レバテック」
- ・医療介護領域人材サービス「レバウェル看護」「レバウェル介護」
- ・若年層向けの人材サービス「ハタラクティブ」「career ticket」
- ・新規事業

◎ポジションの魅力

・コミュニケーションの設計から実行まで、全てに携われる 一般的なCRM職務に加えて、事業全体で理想の顧客接点を実現するための戦略設計から実行までをご担当頂きます。

・複数チャネルを用いた全体最適のCRMを実現できる 全体のコミュニケーション設計から携わり、営業担当と連携して施策実施することもあります。ユーザー・クライアントとのすべての接点に関わり、より良い関係性構築に努めます。

・「Treasure Data」「BigQuery」等を活用し大規模データを扱える データ分析から施策実施までをスムーズに進めるため、利便性の高いデータ蓄積し、データを一元管理しています。MAなど他のシステムと連携させてデータ価値を最大化できるよう、データベースの設計も行っています。

◎キャリアパス事例

- ・MAを活用した複数チャネル横断の企画／設計ポジション
- ・営業とマーケティングの両部門を跨いでの事業部課題解決のスペシャリスト
- ・事業のマーケティング責任者としてマーケティング戦略の統括

組織について

◎マーケティング部について

事業開発に必要なスペシャリストがすべて社内に在籍するインハウス型の組織です。社内の専門性を磨くことで競争優位性を高め、自分たちで全ての事業課題の解決をすることが求められます。「業界No.1のマーケティング組織を作ることが、事業やサービスを業界No1にすることにつながる」そんなやりがいのある環境です。具体的には、Webマーケティング（SEO・リスティング広告・アフィリエイト・純広告・SMO・CRM等）を中心に、

事業に合わせて集客スキームを構築し、事業を創り、伸ばしていくのが我々のミッションです。会社としてマーケティングに注力する一方で、事業の急拡大に追いつくためには、組織体制がまだまだ不安定な状況です。「一緒に会社や組織を創っていきたい」という方を募集しております。

◎CRMチームについて

弊社のCRMは「ユーザー・クライアントとのコミュニケーション最適化」と定義しています。「顧客接点の最適化により、事業利益を最大化する」ことをミッションに置き、対面の面談や電話・メール・LINEなど顧客ごとに適切なチャネル・タイミング・コンテンツでのコミュニケーション方法を設計しています。

参照記事

【マーケティング部 組織紹介】最先端のコミュニケーションとテクノロジーで、顧客と向き合い、市場を変革する

【CRMグループ紹介記事】顧客体験を再定義。次世代CRMを追求する組織とは

【CRMグループ】紹介資料

「働きがいのある会社ランキング」5年連続ベストカンパニー、女性部門/若手部門で2022年1位を受賞

募集要項

◎必須要件

- ・メール/SMS/LINEなどでの顧客へのアプローチ経験1年以上
- ・CRM領域において、自ら課題を設定してPDCAを回し、成果を出した経験

◎歓迎要件

- ・MAツール（Marketo、Pardot等）の導入・運用経験
- ・SQLを用いたデータ加工・抽出の経験
- ・BIツール（Tableau、Amazon QuickSight等）でのモニタリング作成経験
- ・複数の部署や職種にまたがるプロジェクト運営の経験
- ・データベース、テーブル設計の経験

◎求める人物像

- ・「顧客接点の最適化により、事業利益を最大化する」というチームのミッションに共感できる方
- ・ユーザー心理を踏まえて最適なコミュニケーションを設計できる方
- ・他部署・職種とのコミュニケーションを積極的にとって共に課題解決に向かえる方
- ・現状不足している知識やスキルを自学自習により身につけられる方

会社名

レバレジーズ株式会社

設立:

2005年4月6日

資本金:

5000万円

役員:

代表取締役 岩槻 知秀

執行役員 藤本 直也

執行役員 森口 敬

関連会社:

レバレジーズキャリア株式会社

レバレジーズオフィスサポート株式会社

レバレジーズプランニングサポート株式会社

レバテック株式会社

レバウェル株式会社

レバレジーズM&Aアドバイザリー株式会社

Leverages Career Mexico S.A. de C.V. Leverages Career Vietnam Co., Ltd. Leverages Career India Pvt. Ltd.

事業内容:

自社メディア事業

人材関連事業

システムエンジニアリング事業

システムコンサルティング事業

M&Aアドバイザー事業

DX事業

メディカル関連事業

教育関連事業

労働施策総合推進法に基づく中途採用比率の公表:

2019年度：正規雇用労働者の中途採用比率 71%

2020年度：正規雇用労働者の中途採用比率 41%

2021年度：正規雇用労働者の中途採用比率 69%

2022年度：正規雇用労働者の中途採用比率 73%

2023年度：正規雇用労働者の中途採用比率 60%

2024年度：正規雇用労働者の中途採用比率 29%

公表日：2025年4月8日

会社についての詳細:

レバレジーズ株式会社

企業の安定性と成長性を担保する独自の経営戦略のもと、2005年の創業以来黒字経営を継続し、2024年度には年商1428億円まで急成長を遂げたメガベンチャーです。

自分たちの仕事によって誰かが必ずプラスの感情になる「感情への貢献」をテーマに、事業を創り続け、国や業界をまたいだ問題解決に取り組んでいます。現在、IT・ヘルスケア・M&A・SaaS・海外などの領域で40以上の事業を展開。新規事業にも積極的に投資しており、年間100億円規模の投資の元、10以上もの新規事業を立ち上げているため、様々な業界を経験することができます。

渋谷スクランブルスクエアに本社を構え、2024年には「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門ベストカンパニーとして6年連続の受賞を果たしました。

下記、弊社オウンドメディアもぜひご覧ください。

▼【20周年特設サイト】

▼【公式オウンドメディア】meLev

▼【公式YouTube】レバレジーズCh

この求人に関心のある候補者を紹介

