



coconala

株式会社ココナラ

広告運用担当

広告運用担当

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

2025/08/08 15:49

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。
- ・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】

ココナラは、PC-Web、SP-Web、アプリなどの複数デバイスを通じて日本全国の多様なユーザーにサービスを提供しています。そのため、ユーザーやデバイスに応じたマーケティング施策を立案・実行し、クロスデバイス戦略にも取り組んでいただきます。

また、ココナラは新しい市場を切り拓く企業であり、未開拓の領域で「購入ユーザーの最大化」を目指して戦略的なマーケティング活動を行います。

●主な業務内容

- ・マーケティング施策の立案・実行：新規ユーザー獲得に向けた広告やキャンペーン施策の立案・運用
- ・広告運用・最適化：リスティング、アフィリエイト、リターゲティング広告の運用と最適化
- ・SEO施策の実行：オーガニック検索からのトラフィック獲得を目指すSEO戦略の立案と実行
- ・新規ユーザー獲得施策：広告、PR、イベントを通じて新規ユーザーの獲得。
- ・クロスデバイス戦略：ユーザー行動に基づくデバイス横断型のマーケティング施策の構築・実行
- ・データ分析・KPIモニタリング：効果測定と改善策提案

【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でダイナミックな施策を実行

- ・年間10億円近い規模のマーケティング投資予算を活用し、革新的な施策の提案と実行が可能です。

2. 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。

3. フルファネルでのマーケティング経験

- ・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。

4. ユーザーの声を反映したマーケティング施策

- ・ユーザーの意見や感謝の声が直接届く環境で、マーケティング活動にリアルなフィードバックを活かすことができます。
- ・定期的に行われるユーザーイベントを通じて、ユーザーと直接コミュニケーションを取りながら施策を改善できます。

5. プロダクトと共に成長する機会

- ・マーケティング施策の成功に合わせて、プロダクトマネージャーと連携しながらプロダクト改修に関わることができます。

【キャリアパス】

このポジションでは、集客グループの最前線で活躍し、次のような役割やポジションへのステップアップを目指せます。

1. 集客マーケティングのエキスパート

- ・SEO、広告運用、キャンペーン施策など、集客領域での施策立案・実行を通じて、集客施策のエキスパートとしてのスキルを磨き、業界をリードする集客マーケティングのプロフェッショナルを目指せます。

2. デジタルマーケティング責任者

- ・集客グループのみならず、全体のフルファネルマーケティング戦略に関わり、組織全体のマーケティング施策を統括・推進する責任者としてのキャリアパスがあります。

3. マネジメントや経営層へのステップアップ

- ・チームのマネジメントや組織のリーダーとしての経験を積み、将来的には経営層に近いポジションへのステップアップが可能です。

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）

- ・リスティング広告の運用実務経験

応募資格（歓迎）

- ・ SEOの経験・知識
- ・ SQL・BigQueryの理解
- ・ 大胆に手数をうち、サービスのKPIを伸ばした経験

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させることで、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

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>

5,500,000円～8,500,000円

<賃金内訳>

月給（基本給）：458,333円～708,333円

基本給：340,205円～525,772円

固定残業手当/月：118,128円～182,561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

