



## FANTAS technology株式会社

### CRMリーダー

---

※みなし残業代74,200円～（25時間分）を含む。 25時間を超える残業代は別途支給。

※給与はスキル・ご経験・直近年収等を考慮の上、決定します。

【昇給】 年2回

---

【賞与】 年2回（6月・12月）

---

＜想定年収＞600万～800万円

---

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿4-3-8 KDX恵比寿ビル4F・5F

---

JR・地下鉄各線「恵比寿駅」より徒歩1分

---

勤務時間:

10:00～18:30

---

フレックスタイム制有、コアタイム12:00～15:30 標準労働時間 1日7.5時間、休憩60分

※時短勤務も相談可能

休日・休暇:

完全週休2日制（土、日）

祝日

---

夏季休暇

---

年末年始休暇

---

有給休暇

---

慶弔休暇

---

リフレッシュ休暇（勤続3年で5日間の特別休暇を付与）

---

積立休暇

---

福利厚生:

- ・各種社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・交通費支給（当社規定に準じる）
- ・ランチ代補助（提携店に限りランチ代を一部補助）
- ・健康診断グレードアップ
- ・家賃補助（当社借上げ社宅にお住まいの方のみ）
- ・資格手当（宅地建物取引士等）
- ・資格取得支援

▼詳しくは下記をご確認ください

---

<https://fantas-tech.co.jp/recruit/culture/>

試用期間:

3か月 ※条件面の変更なし

---

変更の範囲:

職種：会社が定める業務

---

勤務地：会社の定める営業所

---

選考フロー:

## ▼書類選考

---

## ▼一次面接

---

## ▼webテスト

---

## ▼最終面接

---

※面接回数、フローは多少前後する可能性もございます。

※面接はオンラインでの実施も可能です。(最低1回は来社でのご面接をお願いしております)

※当社では応募者様の同意を得た上で、最終選考までの間にリファレンスチェックを実施しております。実施前に人事より別途ご案内させていただきます。

## 仕事についての詳細

### 仕事内容

---

当社の主力事業である「投資用不動産の販売事業」の売上最大化を目指し、「集客・CRM領域の戦略立案～実行～運用」をお任せいたします。

チームメンバーをマネジメントしながら、「集客」「集客後の接続率」「最終的な成約率」それぞれの向上をミッションとしてご活躍ください！

集客・・・当社が自社で開催している「セミナー」への集客となります。(資産形成・税金対策・ふるさと納税など、内容は多岐に渡ります) どのチャネル/クリエイティブが一番エンタリーが多いのか、

### どのセミナーが一番参加率が高いのかなどを分析しながら

---

広告運用をしていきます。接続率・・・セミナーにご参加いただいたお客様のうち、どれくらいの割合で次回アクションを設定できているのか、また、どのフェーズでお客様が離脱してしまっているのかを分析しながら 戦略・改善策を練っていきます。成約率・・・営業部署と協働し、営業成績を分析しながら、「最終的に高い成約率を出すには、どのフェーズをどのように改善すればよいのか」を検討していきます。

### 具体的な業務内容

---

- ・チームマネジメント (CRMチーム2名、セミナー運営チーム2名の計4名)
- ・新規顧客獲得のための集客戦略立案 (集客チャネル・セミナー内容・クリエイティブなど)
- ・既存顧客のロイヤリティ向上施策の検討 (キャンペーン・イベントなど)
- ・実績進捗の管理 (KPI管理含む)
- ・各実施施策の効果分析

## この仕事の魅力

---

### あなたのご実績がそのまま「売上拡大」につながるポジション

---

本ポジションは、当社のメイン事業の「入口」を担うポジションのため、実績を出せば出すほど業績につながる裁量の大きさが魅力です。チームをまとめながら、売上のさらなる拡大に貢献してください！

### 働きながらも「マーケティングのプロ」から学べる成長環境

---

現在当社の集客部門では、「マーケティング領域のプロ」たちが少数精鋭で活躍しております。既存のメンバーから知識を吸収しながら、自身のスキルアップ・キャリアアップを目指せる「一石二鳥」なポジションです！

「競合企業との圧倒的な差別化」にダイレクトに貢献できるフェーズ

現在当社のマーケティング部門では、「競合他社との差別化」を図るために、大きなプロジェクトを動かし始めております。「ファンになっていただける企業になる」という企業理念のもと、当社にしかできない「オリジナリティ」を一緒に作っていきましょう！

## 応募資格

---

### 必須条件

---

### いずれも必須

---

・事業会社でのマーケティング領域のご経験

---

・チームの数値管理/業務差配のご経験

---

### 歓迎条件

---

- ・マネジメント/メンバー育成のご経験
- ・不動産/金融業界でのマーケティング領域のご経験

### 求める人物像

---

- ・新しいことへのチャレンジ/新しい知識の吸収が好きな方
- ・全社最適化の考えをお持ちの方
- ・さまざまなデータを集める/分析することが好きな方
- ・分析結果から改善案や戦略案を検討することが好きな方

## 募集背景

---

弊社は「不動産マーケットに、スマートな常識を打ち建てる。」というビジョンの実現を目指し、不動産テック領域で様々な事業を展開しています。例えば、スマホで1口1万円から始められる不動産投資型クラウドファンディング「FANTAS funding」や、空き家や中古物件の流通促進を目的としたプラットフォーム「FANTAS repro」など、これまでの不動産業界の枠にとらわれない、新しいサービスを生み出してきました。

そんな中でも、今回はさらなる事業成長と売上拡大を目的に、お客様との一番最初の接点となる「集客」を担うマーケティング部門の強化を目指して「管理職候補」の募集をスタートする運びとなりました。

チームメンバーをまとめながら、自身のキャリアアップを目指してご活躍ください！

## 会社名

FANTAS technology株式会社

代表者:

代表取締役 國師 康平

---

設立:

2010年2月22日

---

資本金:

1億円

---

社員数:

141名（2025年4月1日時点）

---

本社所在地:

<Head Office（東京本社）>

---

東京都渋谷区恵比寿4-3-8 KDX恵比寿ビル4F・5F

---

（※受付は 5F へお越しください）

---

会社についての詳細:

リアルとテクノロジーを掛け合わせた不動産テック事業

---

私たちは、人のチカラとテクノロジーを掛け合わせることで、これまでの不動産業界の枠にとらわれない、新しいサービスを生み出してきました。

不動産取引をもっと身近なものにしたい。ユーザーにとって開かれたマーケットを創りたい。その想いを実現すべく、これからも新しい不動産取引のありかたを模索し、成長していきます。

## TOP MESSAGE

---

### 事業内容

---

不動産の売却ユーザー、購入ユーザー、投資ユーザー等をオンラインでマッチングする「FANTAS platform」事業を中心に、リアルとテクノロジーを掛け合わせた不動産テック事業を展開しています。

オンラインとオフラインを融合する※「FANTAS platform」事業

- ・AIを活用した不動産/金融領域におけるマッチングサービス
- ・カスタマーサクセスを重視したクラウド型資産管理アプリの提供
- ・メディア事業（資産形成、運用をテーマにしたメディア、セミナー運営、投資家向けメディア、イベント運営）

※Online Merges with Offline（OMO）

### 各サービスの詳細はこちら

---

