



**coconala**

# 株式会社ココナラ

## CRMマーケティング担当（フルファネルマーケター候補）

---

CRMマーケティング担当（フルファネルマーケター候補）

---

紹介した候補者数

---

2人

---

選考中の候補者数

---

0人

---

最終更新日時

---

2025/07/03 18:11

---

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】

---

CRMグループのミッションは、ユーザーのエンゲージメントを深め、ココナラのビジネス成長とユーザー体験の価値最大化を実現することです。現在、ココナラは事業の成長とともに、組織としても更なる進化を遂げています。FY2025期には10億円規模のマーケティング投資を計画し、ユーザー基盤の拡大とサービスの発展を同時に進める重要な局面を迎えています。この新しいフェーズにおいて、CRMグループは新規・既存ユーザーの双方を対象とした戦略的なアプローチを確立し、サービスの成長を牽引する役割を担います。

CRMは単なるリピート促進やユーザー維持にとどまらず、全てのユーザーに合わせた最適な体験を提供し、事業成長を牽引することを目指しています。そのために、データを活用したパーソナライズやセグメント化を駆使し、ユーザーの行動やニーズに基づいた施策を迅速に展開できる体制を強化しています。具体的には、以下を通じてココナラのビジョン実現に貢献します。

- ・データドリブンな施策実行：データ分析に基づくインサイトを活かし、ユーザーの行動に即した戦略的かつ迅速なマーケティング施策を展開します。
- ・ユーザーライフサイクル全体の最適化：新規ユーザーの獲得、既存ユーザーのエンゲージメント向上、再訪促進など、多岐にわたる取り組みを通じて、ユーザーとの長期的な関係を築きます。
- ・全社的なCRM活用の促進：プロダクトチームをはじめとする他部門と連携し、CRMの活用を組織全体に浸透させ、サービスの価値を最大化します。

## 【職務内容】

---

CMやWebマーケティングを通じて獲得したユーザーに、更にココナラの魅力を感じていただき、継続的にご利用いただけるよう、戦略の立案・実行・分析を一貫して担当することが主なミッションです。ココナラを「すべてがそろうサービスマーケットプレイス」として社会インフラにまで成長させるため、購入ユーザーの拡大につながるマーケティング施策を、フルファネルで推進していきます。

## ●主な業務内容

---

- ・フルファネルマーケティング: 認知、獲得、CRMなど、各フェーズにおけるマーケティング企画・推進
- ・課題把握とリサーチ: ユーザーの声や行動データを通じ、利用促進の障壁や改善点を特定
- ・ユーザーセグメンテーション: 利用ユーザーの多様なペルソナを分析し、それに基づく戦略を立案
- ・チャンネル横断型のコミュニケーション設計・実行: 各チャンネルを連携させたユーザー体験を構築
- ・インセンティブ施策の実行: ポイントやクーポンを活用したキャンペーン設計で継続利用を促進
- ・KPIモニタリングと分析: 各施策の効果測定を行い、データに基づく改善を実施 などを実施し、大規模なマーケティング投資のROI最大化を目指します。

## ●利用ツールと環境

---

- ・データ抽出・分析: BigQuery、DOMO、MySQLなど
- ・マーケティングツール: Braze、SendGridなど

## 【このポジションで働く魅力】

---

### 1. フルファネルでのマーケティング経験

---

- ・認知拡大からユーザー獲得、更にCRMを活用したエンゲージメント強化まで、フルファネルでマーケティング戦略を実践できるポジションです。
- ・大規模なマーケティング投資を背景に、チャンネルを横断した施策設計やROI最大化を目指すチャレンジングな環境が整っています。

### 2. マーケティング×テクノロジーの最前線で活躍

---

- ・社内のエンジニアチームは約50名規模。画像解析を用いた不正検知やレコメンドエンジンの内製化など、最新テクノロジーを駆使した取り組みを進めています。
- ・マーケティング部内には専属のエンジニアが2名在籍しており、施策の実行やPDCAを迅速に回せる環境です。マーケティングとテクノロジーの融合を体感できるポジションです。

### 3. キャリアアップと成長の可能性

---

- ・実力と成果を正当に評価する文化が根付いています。
- ・マーケティング部はまだ10名規模。現在の成長フェーズでご入社いただくことで、将来的なキャリアアップやリーダーシップを発揮できる可能性が非常に大きい環境です。

### 4. 社会貢献性の高いサービスへの関与

---

- ・「スキルマーケット」という未だ確立されていない市場を切り拓き、生活インフラとなり得るサービスを成長させることに挑戦できます。

### 5. ユーザーに寄り添うマーケティング

---

- ・ユーザーの声を大切にする文化があり、社内チャットにはユーザーからの感謝や意見が常に共有されています。
- ・毎月1回以上のユーザーイベントを通じて、直接ユーザーとディスカッションし、リアルな声を施策に反映することができます。

## 【キャリアパス】

---

このポジションでは、事業の成長に直結するマーケティングの最前線で活躍することで、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. CRMマーケティングのエキスパート

---

- ・CRM施策の立案・実行で培った専門性を活かし、業界をリードするCRM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

---

・CRMグループにとどまらず、フルファネルでのマーケティング戦略を総合的に企画・推進し、組織全体を牽引するリーダーシップを発揮するポジションへとステップアップできます

### 3. ブランド戦略やプロダクト推進のリーダーなど他領域の経験

・TVCMプロジェクトやブランディング施策を推進するリーダーシップを発揮し、会社の顔となる重要な役割を担うことができます。

・また、マーケティングの知見を活かし、プロダクト改善の提案や実行に関与することで、事業責任者へのキャリアパスも広がります。

## 4. マネジメントや経営層へのステップアップ

---

・チームマネジメントに挑戦し、マーケティング部門を率いるポジションでの経験を積むことで、将来的に経営層に近い役割へのキャリアアップを目指せます。

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）

---

### 以下いずれかの経験

---

・メール、LINE、アプリプッシュ通知、WEB接客等のデジタルチャネルを用いた施策実施、運用経験 →具体的には、顧客データや商品データを活用した、セグメントごとの分岐やコンテンツの動的出し分けなどのコミュニケーション施策経験など

※利用ツールは問いません(Salesforce、Adobe、KARTE、Rero、Marketing Cloudなど)

・SQL（BigQuery）を用いたデータ分析経験及び抽出結果に基づいた施策の立案や改善経験

## 応募資格（歓迎）

---

- ・KPIを定常的にモニタリングしながら数字を改善した経験
- ・デジタルチャネルを活用した顧客コミュニケーションデザインの策定経験
- ・事業計画、データに基づいたプロモーションのプランニング経験
- ・新規施策を企画し、周りを巻き込んで自ら推進した経験
- ・マーケティング関連ツールのご利用経験（Salesforce、Adobe、KARTE、Rero、Marketing Cloudなど）

## 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
- ・ココナラのビジョン、ミッション（プロダクトの思想）に共感でき、事業成長を自分ごととして考えることができる方
- ・事業目標（数値目標）にコミットし、目標達成をリードできる人

- ・目標達成に向けて強いこだわりを持って妥協せず考え抜く姿勢
- ・考えるだけでなく、実行まで完遂し、結果にこだわる方
- ・与えられた仕事をこなすだけでなく自ら主体的に動ける方
- ・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
- ・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
- ・データドリブン・ロジカルな思考/スピーディな実行が可能な方
- ・問題解決、論理的思考に対する高い能力
- ・あらゆることを素直に吸収し、トライアンドエラーができる柔軟性をお持ちの方

## 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>

---

6,500,000円～10,000,000円

---

### <賃金内訳>

---

月給（基本給）：541,666円～833,333円

---

基本給：402,061円～618,556円

---

固定残業手当/月：139,605円～214,777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

---

