



**coconala**

# 株式会社ココナラ

## マーケティングマネージャー候補（CRM領域）

---

マーケティングマネージャー候補（CRM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 18:11

---

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最大化を実現する」ことをミッションに掲げています。私たちは、単なるリピート促進やユーザー維持を超え、全てのユーザーに最適な体験を届けることで、サービスの中長期的な成長を牽引していきます。

現在、事業の急成長とともに、組織としても新たな進化のフェーズに突入しています。FY2025には10億円規模のマーケティング投資を予定しており、ユーザー基盤の拡大とサービス価値の向上を同時に実現するための重要な局面を迎えています。

このタイミングでCRM領域の戦略性と実行力を一層強化すべく、既存・新規ユーザーを対象に、以下のような取り組みを進めています。

- ・データドリブンな施策の推進：ユーザーの行動やインサイトをもとに、スピーディかつ戦略的なマーケティング施策を展開
- ・ユーザーライフサイクルの最適化：新規獲得からエンゲージメント向上、休眠からの再活性化まで、一貫したユーザー体験を設計・実行
- ・社内連携によるCRM価値の最大化：プロダクトやカスタマーサクセス、営業など多部門と連携し、CRMの知見とナレッジを全社に展開

CRMを「エンゲージメント最大化に向けた、データドリブンかつ精緻なCRM戦略」として設計し、事業とユーザー体験を同時にグロースさせたい。その想いに共感し、戦略立案から実行、チームづくりまで担えるマネージャー候補の方をお待ちしています！

## 【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対し、ココナラの価値を最大限に届け、継続的な利用・エンゲージメントの深化を図ることが、CRMマネージャーの主なミッションです。ココナラを「すべてがそろそろ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に、ユーザーごとのニーズに即した戦略的なCRM施策をフルファネルで推進していきます。

### ● 主な業務内容

---

- ・CRM戦略の立案・推進：ユーザーのライフサイクル全体を見据えた、エンゲージメント向上およびLTV最大化に向けた戦略の企画・実行
- ・ユーザーインサイトの可視化と活用：行動ログ・アンケート・VOCなどを用いて、ユーザーごとの特性やニーズを抽出し、施策に反映
- ・セグメント／パーソナライズ施策の設計・運用：ユーザーの状態に応じたメール・Push通知・クーポン配布等の施策を設計し、タイムリーに実行
- ・クロスチャネルでの体験設計：Web/アプリ/メール/SNSなど、複数チャネルを連携させた一貫性のあるコミュニケーション設計
- ・インセンティブ施策の企画・運用：ポイントやクーポンなどを活用し、リピート促進や休眠防止に寄与する施策を展開
- ・KPI設計・効果検証と改善：CRM領域における指標（継続率、再訪率、LTVなど）を設計し、施策のPDCAを回す

## ● 利用ツールと環境

---

- ・データ分析：BigQuery、DOMO、MySQL など
- ・CRMツール：Braze、SendGridなど

大規模なマーケティング投資のなかで、CRMが果たす役割は年々大きくなっており、データと戦略を融合させながら、ユーザー一人ひとりに最適な価値を届けるCRMの高度化をリードいただくポジションです。

## ● 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、CRM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
- ・CRMグループの体制
  - CRMチーム：顧客データの分析、コミュニケーション戦略・キャンペーンの立案・実行 など

## 【このポジションで働く魅力】

---

### 1. フルファネル×CRMの戦略設計に携われる

---

- ・獲得後のユーザー体験を最大化するCRM領域において、認知～利用定着～継続利用までのフルファネルを横断した戦略的施策を自ら設計・実行できます。
- ・年間10億円規模のマーケティング投資を背景に、データとチャネルを統合した高度なCRM施策にチャレンジできる環境です。

### 2. データとテクノロジーを駆使したCRMの高度化

---

- ・社内には50名規模の開発組織があり、レコメンドエンジンや不正検知など、自社開発のテクノロジーを活かしたCRM基盤があります。
- ・Brazeなどのツールを活用したパーソナライズ施策や自動化もスピーディーに実行可能です。

### 3. 成長機会とキャリアの広がり

---

- ・組織の拡大フェーズにある今、戦略設計やプロジェクト推進で中心的な役割を担えるタイミングです。
- ・少数精鋭のチームのため、裁量が大きく、リーダーシップや組織づくりに携わる機会も豊富です。

### 4. 社会にインパクトを与えるサービスに貢献

---

- ・「スキルの売買」という新しい文化を社会に根付かせる、市場創造型のプロダクトでCRMの力を活かせます。

### 5. ユーザーに寄り添ったCRM設計ができる

---

- ・社内にはユーザーの声を大切にする文化があり、毎日届く感謝や改善要望が、CRM施策に活かされる環境です。

- ・毎月のユーザーイベントや行動データを通じて、ユーザー理解を深め、リアルな課題に即した施策を展開できます。

## 【キャリアパス】

---

### 1. マーケティング部門全体のリーダーへ

---

- ・CRM領域にとどまらず、獲得～定着～エンゲージメント強化までを包括するフルファネルマーケティングの責任者を目指す道もあります。
- ・将来的にはマーケティング部長やその上の経営レイヤーで、事業成長を牽引するポジションへのステップアップが可能です。

### 2. CRM戦略のスペシャリストとしての成長

---

- ・ユーザー分析・セグメント戦略・施策設計・運用までを担う中で、CRMの専門性を高め、LTV最大化を牽引できるプロフェッショナルとしてのキャリアを築けます。
- ・データドリブンな改善とユーザー理解に基づく戦略で、業界をリードするCRM人材への成長が可能です。

### 3. ブランディングやプロダクト戦略との連携

---

- ・TVCMやブランド施策など他領域にも関与し、会社の顔としてブランド戦略を主導するキャリアパスも描けます。
- ・また、CRMのユーザー理解を活かしてプロダクト改善の提案・実行に深く関与し、事業サイドへの横断的なキャリアも開けています。

### 4. チームマネジメントと経営視点の獲得

---

- ・チームビルディングやメンバー育成にも携わりながら、マーケティング組織全体を束ねるマネージャー/部長職へと成長できます。
- ・組織の意思決定に関わる機会も多く、将来的には経営に近いポジションでの活躍も視野に入れます。

## 応募資格（必須）

---

- ・事業会社または類する環境でのCRM関連業務の実務経験（3年以上）  
-顧客LTVの最大化を目的とした分析・施策のKPI設計および、データドリブンな改善経験  
-メールマーケティング、アプリプッシュ、リテンション施策、キャンペーン設計など
- ・組織マネジメントの経験（チームリーダー経験、またはメンバー育成・組織運営の経験）
- ・Braze/Karte/Salesforce Marketing Cloud/MarketoなどのMAツールの使用経験（または類似ツールの使用経験）

## 応募資格（歓迎）

---

- ・数値に基づいた施策の立案・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）
- ・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cona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cona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>

---

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

---

