



## 株式会社MyVision

### マーケティング・CRMマーケター

---

#### マーケティング

---

※入社時期及び成果に応じてストックオプションを付与いたします

#### 勤務地:

東京都千代田区内幸町内幸町2-1-6 日比谷パークフロント17F

#### <アクセス>

---

都営地下鉄三田線「内幸町」駅直結

---

東京メトロ千代田線・日比谷線・丸ノ内線「霞ヶ関」駅直結

---

東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅徒歩5分

---

JR「新橋」駅徒歩9分

---

#### 勤務時間:

#### フレックスタイム制

---

※1日の所定労働時間8.0時間

#### 休日:

年間123日

---

(内訳)

---

完全週休二日制

---

土曜 日曜 祝日

---

夏季休暇

---

年末年始休暇

---

福利厚生:

【家賃補助】

---

- ・ 賃貸の方のみが対象

【保険】

---

- ・ 各種社会保険完備

【諸手当】

---

- ・ 交通費支給

【その他】

---

- ・ 全部署横断のシャッフルランチ
- ・ フリードリンク（コーヒー・紅茶・カフェラテ等）
- ・ オフィスコンビニ
- ・ 広くておしゃれな共有スペース

加入保険:

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

受動喫煙対策:

## 仕事についての詳細

### 募集背景

---

弊社では創業以来デジタルマーケティングに最注力しており、3年で150名という驚異的なペースでの成長を実現してきました。今後もこれまで以上のスピードで成長をしていく為には引き続きマーケティングを用いて求職者を集客していくことが非常に重要になってきます。

そこで転職意欲の高い、かつ弊社が支援している領域に関心のある求職者を効率的に集客していく為に、このタイミングで1人目のCRMマーケターを募集します。

### 業務内容

---

マーケティング担当取締役直下にて各種ブランディング施策の立案～実行を担当していただきます。 担当いただく可能性のある領域としては以下を想定しています。

### 過去の求職者データに基づいたターゲットセグメントの特定

---

#### メルマガやアンケート調査等を通じたナーチャリング施策

---

各求職者に適した求人情報の提供やニュースレターの送付等、パーソナライズされた求職者とのコミュニケーションの促進

### 各種CRM施策の評価と改善施策の実施

---

### ポジションの魅力

---

#### 1人目CRMマーケターとしてのCRM体制の立ち上げ

---

1人目CRMマーケターとして戦略立案から実行までを担って頂きます。CRMマーケティングは売上成長に直接寄与する経営上非常に重要なポジションであり、担当取締役と密に連携しながら自らのアイデアを具現化し、弊社の成長スピードを更に加速させることにチャレンジできます

### 超一流マーケター直下という成長環境

---

大手企業の前マーケティング責任者であった取締役の下でマーケティングスキルを向上させることが可能です。マーケティングの知見はもちろん、ロジカルシンキング、コミュニケーションに至るまでスキルアップのための濃密なFBを提供させていただきます

## 1兆円規模の成長市場

---

中途採用ニーズの上昇、転職の普遍化といった要因により転職支援市場は高成長を続けており、2020年代半ばには1兆円規模に至る見込みです 限られたパイを奪い合うマーケではなく、急成長している市場で自社のみならず、業界全体の成長をさらに加速させるようなマーケティングを展開していきたいと考えています

### 必須要件

---

高い論理的思考力

---

マーケティングに関連する実務経験・知識

---

### 歓迎要件

---

CRM構築の経験

---

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

## 会社名

株式会社MyVision

代表者:

代表取締役CEO 岡崎健斗・代表取締役社長 山口翔平

---

設立年月日:

2022年6月

---

従業員数（正社員）:

214名（2025年8月現在）

---

資本金:

105,000,000円

---

会社についての詳細:

## MyVisionについて

---

MyVisionは、複数のシリアルアントレプレナー、戦略ファーム出身者、業界トップのキャリアアドバイザーがタッグを組んで設立した、急成長中のHR企業です。現在は、転職領域にフォーカスして事業運営しています。

日本の転職市場は、転職環境の変化や企業の採用ニーズ増加に伴い、急速に拡大しています。一方で、既存事業者のサービス品質には構造的な課題が存在し、求職者のユーザー体験の悪さは長年放置されてきました。

そうした現状に対し、MyVisionでは、「徹底したシステム化と仕組み化により、質/量ともに、圧倒的に高水準な転職支援を提供する」という事業ビジョンを掲げ、業界全体の課題解決を志しています。旧態依然とした人材業界の非効率的なプロセスや、前時代的な業界慣習を一新し、キャリアアドバイザーが求職者に向き合う時間を最大化することで、満足度と納得感のある質の高い転職支援を提供できる仕組みを整えています。

創業以降、現在まで急速な事業拡大を続けてきた弊社は、1つのマイルストーンとして2028年の上場を計画しており、その目標に向け、今後ますます成長スピードを加速させていきます。

そのため、弊社にとって、優秀な人材の採用は経営上の最重要テーマとなっており、一緒に働いていただける仲間を積極的に募集しております。

## 転職支援の会社で働く魅力

---

目の前の求職者様及び企業様に直接貢献し、喜んでいただけることが何よりの魅力です。

また、転職の意思決定を最適化することは、求職者個人だけでなく、日本社会全体の課題です。

求職者個人の人生が改善しない。日本社会の賃金が上がっていかない。パフォーマンスの悪い企業に人が残り続け、パフォーマンスが良い企業が成長しない 転職の意思決定ミスを最小化し、こういった課題を解決することが、日本のポテンシャルを実現することにも繋がると考えています。

## MyVisionを知る

---

### <取締役インタビュー>

---

【社長インタビュー】『最高の仕事で最高の人生を作る』を目指して

【CEOインタビュー】 人材紹介という国内有数の巨大成長市場。どこにポテンシャルがあり、なぜMyVisionが勝てるのか

【CTOインタビュー】 シリアルCTOが二度目の挑戦で事業会社の開発組織作りを選んだわけ

### <執行役員インタビュー>

---

『定量と定性の両方でハイパフォームする』執行役員が語る、MyVisionでマネージャーをすることで得られる視座とスキルとは？

この求人候補者を紹介

---

---

