



PwCコンサルティング合同会社

CX・CRMコンサルタント【FOX-MC】

CX/CRMコンサルタント【FOX-MC】：

Open/Closed Open

セクションを非表示 - DetailsDetails

Specific Information (External):

製造・流通・通信・金融・公共サービスなどさまざまな業界の多岐にわたる課題に対し、

コーポレートブランディング、マーケティング起点の新規事業開発、マーケティング戦略、アライアンス戦略といった上流の顧客戦略や豊富なマーケティング戦略立案と実行支援の経験、人工知能（AI）を活用した高度な分析スキルを活用したカスタマーアナリティクス。また従来のCRM構想策定コンサルティングから、Salesforce（セールスフォース）などのデジタルテクノロジーを活用したプロセス変革コンサルティングに至るまで、多くの専任コンサルタントが得意領域の知見を持ち寄り、クライアントの成功を見届けるまで一貫した支援を行います。

同じPwCグループ内のディールズ部門、あらた監査法人や税理士法人と共同でサービス提供を行う機会も多く、総合系ファームとしての醍醐味を経験する事が出来るチームです。

チームは大きく Customer Value Strategy（CVS）と Front Office Operation Transformation（FOOT）というビジネスチームに分かれており、さらに提供サービスごとに方針を定めていますが、特定のチームに所属となりアサインが固定されることはなく、BA領域（Salesforce-Delivery）を含めて、Customerチーム全体でアサインメントや育成を行っています。

Customer Value Strategy（CVS）

- ・ CX
- ・ New Biz & Branding
- ・ Customer Strategy
- ・ Customer Insight
- ・ CX Digital Architecture Front Office Operation Transformation（FOOT）
- ・ Front-DX／Front Change Management

・ Salesforce Delivery(BA 領域) https://jp-pwc.my.salesforce-sites.com/recruit/consulting/job/detail?job_code=a0C1000000njqOgEAI

【部門からのメッセージ】

・ 構想策定からITシステム導入まで、幅広い案件を抱えていることから、ご自身の強みを活用しつつ、キャリア志向に応じて様々な案件に関わることが出来るため、経験と意見が広がります。

・ 世界152カ国・32万人以上のスタッフを有するグローバルネットワークや、監査法人、税理士法人、ディールズ部門のリソースやナレッジを活用し、多様な経営課題やニーズに対し最適なソリューションの提案に携わることが可能です。

・ **中途採用入社者の比率が比較的高く、柔軟でフラットな組織運営を実現しています。**：

Work Location(External) 東京; 大阪

セクションを非表示 - Application conditionApplication condition

Core Requirements(External):

＜必須要件＞※下記いずれかを満たすこと。

■コンサルティングファーム経験者（経験領域不問）

※現在は特に以下の経験をお持ちの方を積極的に採用しております。

- ・ 戦略領域全般
- ・ マーケティング戦略や営業戦略等の顧客戦略立案（新規事業・顧客体験設計等）経験
- ・ 業務改革プロジェクト経験・SFA/CRM/マーケティングツールの導入プロジェクト経験
- ・ データマネジメント（データ収集、管理、分析、ガバナンス）プロジェクト経験

■Slerにて以下の業務経験をお持ちの方

- ・ CRMやコールセンター、フィールドサービスのシステム構想策定や機能設計、プロジェクトマネジメント経験
- ・ SFDCやSAP、Oracle、MS DynamicsといったCRM/コールセンター/フィールドサービス系モジュールの経験

■事業会社にて以下の業務経験をお持ちの方

- ・ 経営戦略、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、コールセンター企画運営、事業戦略、営業企画サービス戦略の立案・推進の経験

■広告代理店にて以下の業務経験をお持ちの方

- ・ 顧客調査、顧客インサイト理解、顧客分析
- ・ 顧客戦略策定、顧客体験の設計、ブランドビジョンの策定、ブランドマーケティング、新商品・サービス開発マーケティングキャンペーン管理（ATL、BTL、デジタル etc.）、メディア・クリエイティブエージェンシー管理
- ・ デジタルマーケティング分野での経験
- ・ CRM改革（戦略立案/BPR/RPA）、CEM改革（顧客体験設計）経験

<歓迎要件>

- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方

<マネジメント要件>

特に下記3領域のマネジメント、及びマネジメント候補者については、別途必要知識・経験を定めます。希望される方は応募時に明記ください。

【New Biz & Branding】

○主要な職務

PwC国内の様々な専門領域を持つメンバーと連携しクライアントの経営戦略を軸にした、新規事業開発／ブランディング／マーケティング等を活用した非連続な成長（変革）に向けて一貫した戦略立案・実行に向けた組織・オペレーション設計の支援を実施します。

○必要知識・経験

- ・コンサルティング・アドバイザリーファームでの3年以上のコンサルティング業務経験
- ・コンサルティング・アドバイザリーファームにおけるマネジメント経験
- ・大手企業の経営・事業戦略、新規事業戦略、ブランド戦略、マーケティング戦略に関する高い専門性
- ・ビジネスコンサルティングスキル、問題解決力、論理的思考力、コミュニケーション力等
- ・クライアントリレーション力及び提案能力
- ・英語でのビジネス経験（あれば可）

○具体的なプロジェクト

- ・企業価値向上、事業ポートフォリオ改革までを見据えたブランド戦略立案
- ・企業変革を目的にした変革の実現までを一貫した新規事業開発（ビジネスモデルおよび事業計画）
- ・顧客将来像再定義を含めた、顧客戦略立案に向けた調査の実施・分析ならびにマーケティング戦略立案
- ・デジタル接点強化とCRM基盤刷新に向けた構想策定

【Customer Insight】

○主要な職務

特にトップライン形成の視点から捉えた時に価値創造の源泉となる「顧客」「セールス& マーケティング」について、よりそれらの価値を大きくしていくためのコンサルティングサービスを提供します。例えば、「顧客」に関しては、顧客をどのように捉え、どのようにバリュープロポジションを定義していくのか、また顧客からのフィードバックを得ながら、どのように顧客への提供価値を継続的に大きくしていくのが論点となります。また、「セー

ルス&マーケティング」では、価値を効率的・効果的に顧客や市場に伝えていくための道筋を描いていくこととなります。そこでは、一般的な営業戦略・マーケティング戦略はもちろん、組織やオペレーションのあり方、構成メンバーのスキル（ソフト・ハード）の向上、組織文化の改革までが検討対象となります。

○必要知識・経験

- ・コンサルティングファーム経験者

※現在は特に以下の経験をお持ちの方を積極的に採用しております。

- ・戦略領域全般
- ・マーケティング戦略や営業戦略等の顧客戦略立案（新規事業・顧客体験設計等）経験
- ・データマネジメント（データ収集、管理、分析、ガバナンス）プロジェクト経験
- ・事業会社にて以下の業務経験をお持ちの方
- ・経営戦略、事業戦略、マーケティング戦略、営業戦略、各種施策の立案から実行までの経験
- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方（あれば可）

【CX Digital Architecture】

○主要な職務

- ・あるべき顧客体験に対して、実現に必要なビジネスオペレーション機能を定義・構造化して整理します。（業務鳥瞰、プロセスフロー策定）
- ・各業務機能に対するアプリケーション・システム機能を定義・構造化します（システム鳥瞰、アプリ配置マップ、システム機能一覧策定）
- ・Web、EC、MA、CRM/SFA等の顧客接点領域のソリューションに対する理解
- ・各顧客接点から取得できるデータの概要レベルでのモデリング、及びその内容のクライアント内部のビジネスオペレーションへの反映を行います。
- ・AI、IoT、NFT等の先進テクノロジーに対する興味と理解、及びそれらを活用したビジネス/業務ユースケースの企画立案を行います。

○必要知識・経験

- ・コンサルティングファームまたはSierでの実務経験
- ・チームビルディング、マネジメント経験
- ・英語でのビジネス経験（あれば可）

Treatment:

セクションを非表示 - RemarksRemarks

hisako.nakamura@pwc.com

080-3549-4099

