CareerCross by JAC Recruitment

WorkView Inc.

CXプランナー ＜グローバル事業部門＞※海外赴任前提ポジション ※2024年現在、海外拠点102拠点展開中

大型メディア広告プランニング経験、提案書作成（現状把握分析とプランニング）歓迎

Job Information

Recruiter
WorkView Inc.

Hiring Company
東証プライム上場企業／海外含め171拠点展開中（うち海外拠点102拠点）

Job ID
1492892

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Toshima-ku

Train Description
Yamanote Line, Ikebukuro Station

Salary
6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours
9：00～17：50（実働7時間50分）

Holidays
・年週休2日制 (土曜・日曜)、祝日 ・有給休暇・慶弔休暇、夏季休暇、年末年始休暇

Refreshed
April 16th, 2025 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■仕事内容
クライアントが提供する商品やサービスの海外展開・実行について
CX戦略および具体的施策を提案いただくポジションです。
DM（デジタル広告系）×EC（自社ECおよびプラットフォームEC)を中心に、
ポジティブなCXを実現し、クライアントニーズやKPIを達成していきます。

▼具体的には、、、
・クライアントのCX戦略（複合・統合チャネル企画）立案/提案/ディレクション
└現状把握（データ分析含む）、課題可視化、施策方向性定義、具体的な施策・企画、
提案書作成、プレゼン、実装（海外拠点との連携・ディレクション）まで
・海外拠点へのプロジェクト実行支援
└現地メンバーと連携しながら、各国担当者との円滑な連携・支持、管理、遂行、交渉、ファシリテート
・CXサービス開発、ビジネス企画

海外拠点と連携を図りながら、主体的にグローバル企業のCX戦略やマーケティング施策を提案し、
クライアントや現地メンバーとコミュニケーションをとりながらプロジェクトを推進します。
顧客設定を点ではなく線で捉え、統合的複合的にプランニングを提案し、当社海外拠点での実装を
フォローしていきます。

★ゆくゆくは海外赴任の可能性も含むポジションになります。
★英語…積極的にクライアントや現場とコミュニケーションが取れるレベルは必須です。

※業務内容における変更の範囲：その他会社が定める業務

■当ポジションの魅力・やりがい
・デジタルマーケティング/Eコマース/CRMいずれかの経験を活かしてグローバルで活躍できる
・本当の意味でのCXを実現する戦略立案と実装ができる
・グローバル20か国170拠点6万人、うち海外は2万人超えというスケールを活かして活躍できる

■この仕事の厳しさ
日本国内含め多国籍、多文化で仕事を進めていくため、コミュニケーションを積極的にとりたくない、もしくは多文化への
理解が薄い方は向きません。

■キャリアパス
短中期的：当社のスケールを活かしCXコンサルタントとしてのキャリアUP
長期的：海外拠点へ赴任していただき、よりグローバルなデジタル事業の要として活躍

コモディティ化した過去のサービス戦略ではなく、
テクノロジーとクリエイティブによって顧客企業の顧客体験を提供し、
製品マーケティングやカスタマーマーケティング（問題解決やファン創造）を行うという、
新しいマーケティング手法を体得しながらシニアコンサルタントを目指していただきます。
ゆくゆくは海外に赴き、マネージャー層として活躍いただく可能性もあります。

■教育体制
基本的にはOJTが中心となります。

Required Skills

＜必須の経験＞
・広告プランニング経験3年以上
・提案書作成（現状把握分析とプランニング）およびプレゼン経験
・KPI設計、データ分析、レポーティング経験（集計ではなくインサイトと改善提案が導出できる）

＜必須のスキル＞
・ビジネス英語（※ビジネスシーンにおいての使用経験を重視、目安/TOEIC800点程度）
・デジタルマーケティングに関する一般的な知識
・友好な関係性を構築できるコミュニケーション能力

＜求める人物＞
・クライアントのマーケティング課題の設定と分析結果からマーケティング戦略・施策の立案が行える方
・ビジネス英語で積極的にクライアントや現場とコミュニケーションが取れる方

Company Description

人と組織の最高の出会いを演出する
Maximize oppotunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。
ワークビューは企業ごとに適したタレントアクイジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

- **人材紹介/転職支援**

”人が介在する価値”を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化
私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出し

ます。
各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

- **戦略人事コンサルティング**

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案
採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

＜タレントアクイジションとは何か？＞
この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアクイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。
大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアクイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、ブランドを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と密接した、継続的な攻めの活動を差します。
ワークビューはタレントアクイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。