タイトル	【マーケター】デジタル広告マーケター・CX担当／少数精鋭でチャレンジ
企業名	株式会社オープンハウスグループ
仕事内容	【業務内容】 同社のBtoC事業のCX担当として個客への体験価値を向上する為、「徹底的な顧客の理解」と「最適なアプローチ手段」を検討頂きます。具体的には、様々なデータや実施施策のアウトカムから顧客を想像・徹底理解したうえで、その顧客への適切なアプローチを行い、購入するまでの過程・使用する過程・購入後のフォローアップなどの過程における個客へ与えることができる顧客価値の向上を図ります。 【具体的な業務内容】 ■各事業部におけるCVR改善 ■お客様との商談における入口から出口までの全体を考慮した施策のPDCA実施 ■アクセスツールによる個客理解と、それを用いた体験価値向上 ■KARTE等のツールで適切なセグメント分けをして適切なweb接客実施 ■既存ツールでは見れない範囲はBigQuery等から抽出、整形、ダッシュボード化して顧客の深い理解および施策立案 ■社内ツール間のデータ連携の提案およびディレクションの構築 ■既存データを最大限に活用した新規施策の立案、進行、実施 ■営業が使う業務システムの改修提案 【担当者コメント】 「顧客体験」の向上を図る「CX」職での募集となります。同社はデータをただの数字ではなく「顧客」として理解しており、部分的なCVR向上だけでなく、契約まで意識した一気通貫の施策立案から実施まで携わることになり、包括的な知見と経験を身に着けることができる成長環境です。またアクセスツールやABテストツールといった基本的なものは揃っており、多種多様なツール経験を積むことができます。 【入社後の業務内容変更範囲】 会社の定める業務（但し、本人の希望・適性を考慮するものとする）
勤務地	渋谷区渋谷一丁目13番9号

交通アクセス	JR山手線『渋谷』駅 歩1分
給与	【想定年収】 500万円ー750万円 ※能力・経験に応じて決定 【想定月収】 350,000円ー714,000円 【その他】 賞与：年2回 ※昇給昇格の機会は年4回
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■A/Bテスト等のサイト改善経験がある方 ■SQLを使ったデータ抽出、分析経験がある方 ■データに基づいたPDCA実施経験がある方 ■大卒以上 【歓迎条件】 ■Google Analyticsを活用したアクセス解析経験 ■KARTE活用経験 ■WEB言語（Html/CSS/JavaScript）の理解 ■統計学や機械学習のような数的処理が得意な方 【求める人物像】 ■高い目標達成意欲を持ち、成果にこだわり業務に取り組める方 ■自ら考え行動し、責任感をもって業務を推進できる方 ■顧客視点に立って物事が考えられる方
勤務時間	9：00～18：00　（休憩60分）

休日・休暇	■年間休日117日（106日+計画的有給付与5日＋特別休暇6日） ■週休２日制（土日） ■年末年始休暇（11～16日） ■夏季休暇（9～12日） ■慶弔休暇 ■有給休暇 ■産前・産後休暇（取得実績あり） ■育児休暇（取得実績あり） ■介護休暇
待遇・福利厚生	■通勤手当 ■賞与（6月、12月） ■四半期表彰制度（昇給・昇格の機会が年4回） ■各種表彰制度 ■資格取得報奨金制度 ■宅建士資格補助 ■慶弔見舞金制度 ■産休育休制度 ■出産祝い金制度（勤続5年以上、第一子 20万円、 第二子 50万円、第三子 100万円） ■その他ダイバーシティに関わる取り組み ■定期健康診断 ■生活習慣病健診 ■人間ドック ■婦人科検診 ■インフルエンザ予防接種 ■総合福祉団体生命保険 ■医師の無料相談サービス ■ストレスチェック制度 ・安全衛生委員会の設置 ・ハラスメント・緊急案件・通知フォームの設置 ・確定拠出年金 ・従業員持株会

会社概要

企業名	株式会社オープンハウスグループ

https://realestateworks.jp

会社概要	城南・都心エリアを中心とした不動産流通事業を行うべく1997年に設立。創業当初はセンチュリー21のフランチャイズに加盟。創業から10年で順調に店舗数を増やしていき、2012年にフランチャイズ契約を解消。2013年以降も1年間で11店舗を増やす等順調に規模拡大を行う。売上高は2019年9月期に5,403億円を突破、以降2023年9月期には1兆1,484億円となり業界4位。（今期は1兆3,000億円を予定） 新規のM&Aなどの取り組み等を行いながら今度も業務拡大を狙っている。
設立年	1996年11月
代表者名	荒井 正昭
資本金	20,173 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	5990 名
住所	〒100-7020 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号　JPタワー 20階・21階（総合受付20階）