

情報属性	詳細
職種・ポジション名	【新規事業】事業成長フェーズの健康食品デジタルマーケティング   リーダー候補
配属部署	ポジティブリズム事業部
想定雇用形態	正社員
職位	一般職
想定年収	500万～600万
月収イメージ	月収：285,000円～350,000円
勤務地	再春館製薬所 熊本本社 (〒861-2201 熊本県上益城郡益城町寺中1363-1)
採用目的	長年「ドモホルンリンクル」を主力としてきた当社は、2032年の創業100周年に向け、「お客様の明日が楽しみをつくる」を掲げる「第二創成期」を迎えています。その第二の柱として立ち上がったのが、健康食品を中心とした新規事業「ポジティブリズム」です。現在の最大の挑戦は、「新しいお客様との出会いの創出」。事業成長の生命線となる「デジタル顧客獲得エンジン」をゼロから構築し、フルドライブさせるリーダーを募集します。まだ基盤が整っていない成長段階だからこそ、大きな裁量を持って正解のない市場に挑み、当社の新しい歴史を共に創り上げる面白さがあります。
業務内容	単なる予算や代理店の管理にとどまらず、事業をグロースさせる仕掛け人として動いていただきます。ご経験に合わせて、まずは①または②のいずれかの業務をお任せします。  ① WEBマーケティング（広告ディレクション・新規獲得） ・ Meta広告を中心としたSNS広告や外部ECモールの運用、実績管理（CPA、CVR等） ・ 数値分析に基づくクリエイティブのディレクションと、最速での効果検証 ・ 新規広告媒体の調査・選定・導入、SNSコンテンツの運用 など デジタル領域において、新規顧客との「出会い」を最大化するミッションです。  ② WEBマーケティング（CRM・レポート獲得） ・ 顧客の行動変容を促す、LINE公式アカウントやメルマガのシナリオ設計・効果検証 ・ 購入からサポートに至るまでのLP・Webサイトの体験設計（制作ディレクション） ・ ドモホルンリンクル（化粧品）とのクロスセル施策の企画立案、メディアタイアップ進行 など お客様と一生付き合える「絆」を育む基盤をつくるミッションです。  ※経営陣や事業部長との距離が近く、相談から意思決定までのスピードが非常に速い環境です。
必須要件	【共通項目】 ・ 事業会社でのデジタルマーケティング実務経験（3年以上） ・ BtoC領域（化粧品・健康食品・消費財など）での経験 ・ データに基づき課題を特定し、改善策を立案できる分析能力  【業務ごとの必須項目】 ・ 業務①の場合： SNS広告（特にMeta広告）の運用・課題分析・改善の実行経験 ・ 業務②の場合： CRMツール（メール、LINE）の運用および効果検証の経験
歓迎要件	・ ECサイト（自社EC/モール）の運用・グロース経験 ・ LTV向上を目的とした施策の企画・実行経験 ・ SEOの知識・実務経験、Webサイト/LPの制作ディレクション経験 ・ 新規事業や新商品の立ち上げに関わった経験
勤務時間	9:00～18:00(実働8時間) ※休憩60分
休日	年間114日(週休2日制、祝日、夏季・年末年始など)
休暇	有給休暇、慶弔休暇、特別休暇、産前産後・育児休業、介護休業など
昇給	年1回
賞与	年2回
手当	通勤手当、残業手当、住宅手当、能力手当、開発手当、薬剤師手当、管理職手当など  ※通勤手当・住宅手当：別途規定あり ※残業手当は実残業代を支給
福利厚生	社員寮(単身・家族)、社員食堂、社員専用保育園・学童保育、健康診断、制服貸与、資格取得支援制度、退職金制度、選択制確定拠出年金制度、社員専用通勤バス(無料)、阿蘇内牧研修所、体育館(無料のトレーニングジム、ヨガやピラティスのワンコインレッスン)、妊活支援制度、介護支援制度、プラチナウィーク(有休と公休を合わせて長期休暇取得)推奨、アニバーサリー休暇、コミュニケーション費補助制度  ※社員寮・社員専用保育園：別途規定あり
リモート	相談可（基本は出社。有事の際にリモートワークができるように、月1程度リモートワークを実施）
副業	可（規定あり。入社後3年は不可）
選考	書類選考後、一次面接（対面またはオンライン）→最終面接（対面）を想定 ※最終選考時、本社までの交通費支給あり

情報属性	詳細
職種・ポジション名	【新規事業】事業成長フェーズの健康食品デジタルマーケティング   ポテンシャル採用
配属部署	ポジティブリズム事業部
想定雇用形態	正社員
職位	一般職
想定年収	450万～480万
月収イメージ	月収：266,000円～282,000円
勤務地	再春館製薬所 熊本本社 (〒861-2201 熊本県上益城郡益城町寺中1363-1)
採用目的	長年「ドモホルンリンクル」を主力としてきた当社は、2032年の創業100周年に向け、「お客様の明日が楽しみをつくる」を掲げる「第二創成期」を迎えています。その第二の柱として立ち上がったのが、健康食品を中心とした新規事業「ポジティブリズム」です。現在の最大の挑戦は、「新しいお客様との出会いの創出」。事業成長の生命線となる「デジタル顧客獲得エンジン」をゼロから構築し、フルドライブさせるメンバーを募集します。まだ基盤が整っていない成長段階だからこそ、大きな裁量を持って正解のない市場に挑み、当社の新しい歴史を共に創り上げる面白さがあります。
業務内容	単なる予算や代理店の管理にとどまらず、事業をグロースさせる仕掛け人として動いていただきます。ご経験に合わせて、まずは①または②のいずれかの業務をお任せします。  ① WEBマーケティング（広告ディレクション・新規獲得） ・ Meta広告を中心としたSNS広告や外部ECモールの運用、実績管理（CPA、CVR等） ・ 数値分析に基づくクリエイティブのディレクションと、最速での効果検証 ・ 新規広告媒体の調査・選定・導入、SNSコンテンツの運用 など デジタル領域において、新規顧客との「出会い」を最大化するミッションです。  ② WEBマーケティング（CRM・リピート獲得） ・ 顧客の行動変容を促す、LINE公式アカウントやメルマガのシナリオ設計・効果検証 ・ 購入からサポートに至るまでのLP・Webサイトの体験設計（制作ディレクション） ・ ドモホルンリンクル（化粧品）とのクロスセル施策の企画立案、メディアタイアップ進行 など お客様と一生付き合える「絆」を育む基盤をつくるミッションです。  ※経営陣や事業部長との距離が近く、相談から意思決定までのスピードが非常に速い環境です。
必須要件	・ 事業会社でのデジタルマーケティング実務経験（1年以上） ・ 企画立案、推進の実務経験（1年以上）
歓迎要件	・ BtoC領域（化粧品・健康食品・消費財など）での経験 ・ データに基づき課題を特定し、改善策を立案できる分析能力 ・ ECサイト（自社EC／モール）の運用・グロース経験、LTV向上施策の経験 ・ SEOの知識、Webサイト／LPの制作ディレクション経験 ・ 新規事業や新商品の立ち上げに関わった経験  【業務ごとの歓迎要件】 ・ 業務①希望： SNS広告（特にMeta広告）の運用・課題分析・改善の実行経験 ・ 業務②希望： CRMツール（メール、LINE）の運用および効果検証の経験
勤務時間	9:00～18:00(実働8時間) ※休憩60分
休日	年間114日(週休2日制、祝日、夏季・年末年始など)
休暇	有給休暇、慶弔休暇、特別休暇、産前産後・育児休業、介護休業など
昇給	年1回
賞与	年2回
手当	通勤手当、残業手当、住宅手当、能力手当、開発手当、薬剤師手当、管理職手当など  ※通勤手当・住宅手当：別途規定あり ※残業手当は実残業代を支給
福利厚生	社員寮(单身・家族)、社員食堂、社員専用保育園・学童保育、健康診断、制服貸与、資格取得支援制度、退職金制度、選択制確定拠出年金制度、社員専用通勤バス(無料)、阿蘇内牧研修所、体育館(無料のトレーニングジム、ヨガやピラティスのワンコインレッスン)、妊活支援制度、介護支援制度、プラチナウィーク(有休と公休を合わせて長期休暇取得)推奨、アニバーサリー休暇、コミュニケーション費補助制度  ※社員寮・社員専用保育園：別途規定あり
リモート	相談可（基本は出社。有事の際にリモートワークができるように、月1程度リモートワークを実施）
副業	可（規定あり。入社後3年は不可）
選考	書類選考後、一次面接（対面またはオンライン）→最終面接（対面）を想定 ※最終選考時、本社までの交通費支給あり