



【第二新卒歓迎】マーケティングプランナー・Webプランナー 英語ビジネス経験者！  
マーケティングとしてキャリアを築きたい方

業界未経験可《顧客の事業成長をマーケティングで実現》マーケティングコンサルタント

## Job Information

### Hiring Company

VENECT Inc.

### Job ID

1430374

### Industry

Digital Marketing

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Ginza Line, Gaaien Mae Station

### Salary

3.5 million yen ~ 5 million yen

### Work Hours

10:00 ~ 19:00 (実働8時間)

### Holidays

週休2日制(土・日)、祝日、年次有給休暇、慶弔休暇、年末年始、長期休暇(5日)、アニバーサリー休暇※年間休日  
126日

### Refreshed

June 3rd, 2026 12:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### アピールポイント

- ・ 未経験者歓迎
- ・ 新規事業・新サービス

- ・ 社長・役員直下

#### マーケティング支援を通じた顧客の事業成長に向けて、ご自身の得意領域を活かして頂きます

弊社は、マーケティングを単なるプロモーションではなく、事業成長に必要な活動だと捉えてコンサルティングサービスを提供しています。

クライアントご担当者様からは弊社の柔軟な対応や、デジタルを基点としたマーケティングの戦略立案から施策実行、振り返りまでを一貫して対応できることにご評価頂く事も多く、継続した依頼やご紹介によるお問い合わせが増加しております。

今後組織をより強化し事業を拡大していくために、弊社のMISSION・VISIONに共感いただける新たなメンバーを募集しています。

#### ▼MISSION

生活者がブランドの価値を手に入れるためにデータやフレームなど必要な資源を連携しビジネスゴールの達成を可能にすること

#### ▼VISION

何事においても柔軟性をもって共創し人の可能性を拓く会社になる

#### どんな仕事か

クライアントビジネスの課題を見つけ出し、商品やブランドのマーケティングに対して、オンライン、オフラインを含めた包括的なマーケティング戦略立案やコンサルティングを行っていただきます。

マーケティング領域におけるご経験を活かしていただきながら、調査分析・戦略部分の知識を深め、クライアントのマーケティング戦略全体設計や仕組み作りにご参画頂きます。プロジェクトにおける全体的な流れは下記となっております。

ご自身の得意領域を活かしながら、施策実行のみでなく、全工程に関わって頂きます。

#### 【Step1：調査分析】戦略立案に必要な情報の整理

- ・ クライアントの課題をヒアリングし、要件定義の実施
- ・ 市場調査、競合分析などのマーケティングリサーチ

#### 【Step2：戦略立案】解決をするべき優先順位、解決方法・施策を設計

- ・ 数値やデータに基づいた最適なソリューションの企画・提案・設計（企画書作成、プレゼン）
- ・ 戦略に基づいたカスタマージャーニー設計・タッチポイント設計・コミュニケーション設計

#### 【Step3：施策実行】長期的なブランド成長を実現する、戦略に基づいた施策実行・効果検証

- ・ 企画実施後のクライアントへのレポートニング
- ・ プロジェクトメンバー全員で良い点や改善点の振り返りを行い、次回策に提案

特にお任せしたい領域としては、

- マーケティング戦略全体設計と戦術実行となります。

課題解決の為にメンバーがそれぞれの役割を果たすという文化なので、その専門性を深めながらも肩書にこだわらず、今後マーケティング領域における幅広いキャリア開発も行って頂ける環境になっています。

変化の激しい時代でも、多角度からの視点を持ち、広い視野で創案しクライアントのビジネス成長を支援し続けるために常に新しい可能性を模索し、生活者の体験価値を創出していくとともに、バリューチェーンマネジメントの実現までをビジネスゴールとして、「価値と体験をつなぐ」ことのできる新しいマーケティングエージェンシーを目指して実現している環境です。

#社会課題に挑む企業  
#チャレンジできる環境  
#DX推進

#### ◇弊社の特徴

- ・ 定量・定性情報などのあらゆるデータを活用し、消費者インサイトを可視化しながら分析を行い、コンサルティングからマーケティング企画/戦略を実施
- ・ 戦略立案だけでなく施策設計・実行、マーケティング分析/レポートまで一気通貫した支援
- ・ 既存の枠組みに捉われず、立ち上げ・仕組みづくり事業支援を行っているケースもあります
- ・ 手法にこだわらない(しぼりを設けない)課題解決型の提案が強み

#### ◇社内の雰囲気

課題解決の為にメンバーがそれぞれの役割を果たすという文化なので、その専門性を深めながらも肩書にこだわらず、今後マーケティング領域における幅広いキャリア開発も行って頂ける環境になっています。

- ・ ITコンサルやCRM支援、セールスプロモーション領域の経験者、メーカーや商社出身のメンバーなど様々なバックグラウンドを持つメンバーが在籍しています。
- ・ 特定の手法に拘らず、自分の領域を広げることで、クライアント課題に対する解決策として何が本当に最適か、必要な提案は何か、様々な手法を用いてクライアントを課題解決に導いていきたいというクライアントファーストな志向のメンバーが揃っています。
- ・ 各々が自分の得意領域・経験を活かしながら切磋琢磨していて、裁量があり、多角的に意見を出すこと、自分にはなかった視点をインプット/アウトプットが出来る環境です。
- ・ メンバーはもちろん、経営陣との距離が近く、常に最善を議論し合う事で組織を作り上げる風土です。

#### Required Skills

■必須・下記いずれかの経験があり、それらを活かしてマーケティング戦略全体に関わりたい方、複数経験ある方歓迎

■なお、下記のアライメント経験のほか、以下を履修し、プロフェッショナル検定取得に努めます。複数経験のものは歓迎です。

- ・ 支援会社の立場で顧客向けのマーケティング支援実行経験
- ・ 自社サービス/商品やブランドのマーケティング活動実行経験

■歓迎：

- ・ クライアントやパートナーなど社外への提案経験
- ・ 比較的規模の大きい、複数メンバーが関わるようなプロジェクトにおけるプロジェクトマネジメント経験
- ・ 広告やマーケティングの知識
- ・ 広告やマーケティング関連のプロジェクトにおける予算管理

■正社員 \*3か月の試用期間あり。待遇などに変更はありません。

■勤務地詳細：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-1-25 神宮前IKビル 4F

■アクセス：外苑前駅 3番出口より徒歩5分 / 表参道駅 A2出口より徒歩10分

■想定年収：350万～504万円

給与：月給250,000円～360,000円

(基本給184,000円+業務手当66,000円～基本給266,000円+業務手当94,000円 ※業務手当に時間外労働45時間分を含むものとする)

■待遇・福利厚生：

- ・ 交通費全額支給(¥25,000/月まで)
- ・ 書籍購入制度：自分が読みたい本を購入できる制度
- ・ 業界誌購読制度：マーケティング専門誌(宣伝会議、日経クロストrendなど)読み放題
- ・ プロジェクト振り返り飲み会代支給
- ・ ベビーシッター費用補助制度
- ・ PC周辺機器の支給制度
- ・ 社員リファラル制度

■休日休暇：

- ・ 完全週休2日制(土・日)
- ・ 祝日
- ・ 有給休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ 年末年始休暇
- ・ 長期休暇：5日間の連続する休暇。任意の時季に取得できます。
- ・ アンバーサリー休暇：結婚記念日や家族の誕生日、記念日に特別有給休暇を取得することができます。

■選考プロセス：書類選考/適性検査⇒1次面接⇒課題作成⇒2次面接⇒内定

※経験スキルにより回数等が変わる可能性があります

#入社時期は相談可能

---

## Company Description

VENECTは変化し続けるマーケティング環境に柔軟に適応し、クライアントの抱えている課題に対して、真摯に耳を傾け、解決策を提案・実行・改善してきました。この人たちと一緒に仕事をしたい。とあっていただけるように専門知識を持った経験豊富な者同士が最大限の力を発揮し、事前に課題に対する解決策を練り、先回りして提案できるように準備をしています。クライアントのマーケティング課題を根本から解決できるよう、常に自分たちの提供できる価値とは何かを追求していきます。