VENECT

【マーケティング】"マーケ戦略全体"に関われる / 手法を問わない課題解決で一気通貫の支援◆年間休日126日

クライアントと二人三脚で成果を創出！

Job Information

Hiring Company
VENECT Inc.

Job ID
1430375

Industry
Digital Marketing

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description
Ginza Line, Gaien Mae Station

Salary
4 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
10:00 ~ 19:00（実働8時間、休憩1時間）

Holidays
週休2日制（土・日・祝）※年間休日126日、有給休暇※取得率91%、慶弔休暇、年末年始、長期休暇（5日）、アニバーサリー休暇

Refreshed
October 28th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

VENECTは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。 常に新しいアイディアと視点が求められるため、それぞれのナレッジを共有し合い自由に発言できるオープンな雰囲気です。

【事業内容】

●マーケティング戦略
ソーシャルリスニングやオンライン調査から、生活者のインサイトや購買行動を見つけ出し、競合のアクティビティやパフォーマンスを分析し、更に生活者のオンラインの行動を分析し、戦略の基盤となるカスタマージャーニーを設計します。プロジェクトによっては、既存顧客分析を行い、新規顧客獲得の戦略立案も行っています。

●クリエイティブ
VENECTは、情緒的な要素を必要とする化粧品や食品、飲料などもデータを基にしたクリエイティブの提案を行っています。

●大手ナショナルクライアントとの直接取引の実績が豊富
「データを使ってどう人の心を動かすか」を追求し、VENECT株式会社は設立以降、少人数ながら多種多様な大手クライアントのマーケティング及びブランディング戦略の根本に携わり、新しい価値を世の中に提示しています。従来の制作会社や広告代理店には属さない、新しいマーケティング戦略を得意としたエージェンシーです。あらゆるデータを活用し、消費者のインサイトを可視化しながら分析を行い、マーケティング戦略立案、広告制作・運用サポート、マーケティング分析/レポートなどを行います。

●全員でクライアントに向き合い 事業にコミットする
社内にはプロデューサー、ディレクター、テクニカルディレクター、デザイナー、クリエイティブディレクターなどの優秀な人材が揃っています。クライアントの先にあるエンドユーザーの心を動かすことこそが、クライアントへの価値提供であると考え、クライアントに非常に近い立ち位置で商品だけではなく企業戦略についても語り合い、それをマーケティングとデザインの力でクライアントに貢献します。

【募集背景】

創業から1,800件を超えるマーケティング支援の知見も活かしながら、事業成長に必要な活動を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当社の柔軟な対応や、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、領域を縛ることなく様々な角度から支援の可能性を広げるためにチャレンジをしたい！という方々とたくさんのナレッジを共有したいと考えています。

【どんな仕事か】

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

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。
決まった施策・依頼された内容のみをただ実行するのではなく、戦略部分から深くクライアントと携わっていただくので、WEB領域におけるサイト設計や情報設計、施策実行・進行管理のご経験を活かしていただきながら、企画提案・戦略部分の知識を深め、マーケティング戦略全体設計や仕組み作りにご参画いただけます。

当社の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ティング
・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

★未経験の領域があっても安心のサポート体制
「上流工程は未経験」「戦略立案に挑戦したいが不安」という方も歓迎します。
入社後は、ルールや各種ツールの説明から、提案書作成・レポーティング技術といった実践スキルまでを学べるインプットプログラムをご用意しています。
さらにメンター制度により、先輩社員が並走してあなたのキャリアアップをバックアップします。

【会社の特徴】

■「目的」に合わせた、自由で本質的な提案
クライアントのビジネス成長を目的に、課題解決のために必要であれば、どのような提案も可能ですので、
「提案の幅を広げたい」と感じている方にとって、これまでの経験を活かしながら、さらにステップアップできる環境で

す。
また、役職ではなく役割を重視しているため、お互いの強みを活かし合いながらフラットに議論し、スピード感を持ってプロジェクトを進められます。

■「一気通貫」だから得られる本質的なマーケティングスキル
提案や施策の実行はもちろん、その後の振り返りまでクライアントと伴走します。
だからこそ、自分の提案が、クライアントのビジネスにどう貢献したかを最後まで見届けられるため、価値の高いマーケティングスキルが身につきます。

■継続的にアップデートできる学びの場
定期的に外部講師を招いたセミナーの開催や、メンバー間でのナレッジ共有会を行なっております。
日々の業務をこなすだけでなく、常に新しい知見を取り入れ、自分のスキルを高め続けられる環境です。

■納得感のある評価制度（MBO）
目標管理制度（MBO）を導入しており、一人ひとりの能力開発と公平な人事評価を行なっています。
目標を設定し、定量・定性の両面での達成度によって評価を定めているため、「自分がどう頑張れば、どう評価されるか」が明確になっており、納得感を持ってキャリアアップを目指せます。

【入社後のイメージ】

最初3ヶ月は新入社員研修のカリキュラムを受講いただきます。
課題に取り組むこともあるので100%のクライアントワークのアサインはしません。
研修にて取り組み方を学んでいただいた後に少しずつクライアントワーク稼動の比率を上げてもらいます。
具体的な案件に入っていくことでより業務の解像度が高くなるため、その後にMBO面談にて自己成長の目標設定を行い、1年間の中で面談を通じて評価を行います。
その際には、成長目標に対して必要な実務経験をすり合わせて案件のアサイン調整を行い、成長できる環境を会社全体でもバックアップしていきます。

Required Skills

■必須：
下記いずれかのご経験があり、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
- 広告/Web制作会社でのディレクション/マネジメント経験

■求める人物像：

- 目の前の仕事だけでなく、ビジネスゴールを見据える事に興味のある方
- 人とのコミュニケーションが好きな方
- チームで仕事を進めたご経験、社内外と積極的にコミュニケーションが行える方
- 向上心があり素直な方
- 積極性のある方

■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：400万 ~ 800万円

月給290,000円 ~ 570,000円（基本給214,000円+固定残業代76,000円 ~ 基本給421,000円 + 固定残業代149,000円　※固定残業時間は45時間 / 月、超過分については別途支給）
※前職の給与・スキル・経験を考慮のうえで決定します。
※給与改定年1回、賞与年2回（業績に応じて決算賞与別途支給の場合あり）
★目標管理制度（MBO）の導入により、「どう頑張れば、どう評価されるか」が明確になっており、納得感を持ってキャリアアップを目指せます。

■待遇・福利厚生：

- 社会保険（健康保険 / 厚生年金 / 雇用保険 / 労災保険）、傷害保険
- 交通費全額支給（￥25,000 / 月まで）
- トレーニングプログラム制度
- 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、日経クロストレンドなど）読み放題
- 資格取得支援
- セミナー・講習参加支援
- 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）※年間休日126日
- 有給休暇 ※取得率91％
- 慶弔休暇
- 年末年始休暇
- 長期休暇：5日間の連続する休暇。任意の時期に取得し、旅行やリフレッシュに充てられます
- アニバーサリー休暇：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
- 産前産後休暇・育児休暇 ※性別問わず取得実績あり

■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。と思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。