



【ZOHO】 デジタルマーケティング（リーダー候補）

ゾーホージャパン株式会社での募集です。販売促進（SP）のご経験のある方は歓迎...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

ゾーホージャパン株式会社

Job ID

1461430

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】初年度 15日 4か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 土日、祝日、年末年始、有給休暇、特別...

Refreshed

May 11th, 2024 07:00

General Requirements

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

【求人No NJB2194022】

【募集背景】

当社はSaaS業界のグローバルプレイヤーとして、50を超えるクラウドベースのビジネスアプリケーションを提供しています。

マーケティングや営業、カスタマーサクセス（サポート）などの顧客対応部門から、人事・経理などのバックエンド、メールやチャットなどのコラボレーション系まで、多くの業務プロセスをカバー。世界150カ国以上、1億を超えるユーザーに利

用されています。

今回、グローバルで成長中のクラウド型ビジネスアプリケーション『Zoho CRM Plus』の、日本におけるマーケティング活動をさらに拡充するため、増員を図ります。

【業務内容】

当社が提供する50種以上のビジネスアプリケーションのうち、特にマーケティングから営業、サポートに至る顧客接点をカバーするビジネススイート『Zoho CRM Plus』とそこに含まれる単体サービスが対象です。

以下のような業務を通じて新規リードの獲得とナーチャリング、既存顧客に対するクロスセル活動を行っていただきます。

<https://www.zoho.com/jp/crm/crmplus/>

コンテンツやWebページの企画・制作

SEO

メールの企画・制作/配信

広告運用

?将来的には、リーダーとしてメンバーの育成にも携わっていただきます。

小チームのマネジメント経験がある方は、試用期間終了後から職位についていただくことができます。

対象サービスのカバー範囲は、マーケティングオートメーション（MA）から顧客管理（CRM/SFA）、BIツール、サポートデスクまでと非常に幅広いです。

企業が抱えるマーケティング/営業/カスタマーサクセス（サポート）の課題をしっかりと理解したうえで、解決のための提案をさまざまな角度から行うことが重要となります。

見込み顧客の規模感やステージも、スタートアップや中小企業から大手企業まで幅広く、業界も多岐にわたります。

これまでの経験やスキルを生かし、世界基準で開発されたビジネス向けクラウドサービスを日本において広めたいという野望を持った方の応募を心からお待ちしています。

Required Skills

【必須要件】 B2Bにおける5年以上のマーケティング実務経験 デジタルマーケティングに必要とされるコンテンツ作成のスキル（Webサイト、メール、ホワイトペーパー、企業ブログなど） 3年以上のマネジメント経験（自身含め3名以上のチーム/グループ） 上記または、同等のマネジメントスキルが要求される、長期/大型プロジェクトのマネジメント経験 日本語および英語でのコミュニケーション能力（英語は目安としてTOEICスコア 730以上、インド本社とオンライン会議/メール/チャットでやりとりできるレベル） 【歓迎要件】 複数人/部署の関わるプロジェクトのマネジメント経験 デジタルマーケティングに関する経験・理解（Web解析、メールマーケティングなど） クラウド型ビジネスアプリケーションの利用経験 社外向けプレゼンテーション（ウェビナーや自社イベント登壇）の経験 【求める人物像】 自身およびメンバーのモチベーションを高め、目標を達成する意欲のある方 社内外の関係者を巻き込み、信頼を勝ち得ながらプロジェクトを推進できる調整力のある方 自ら課題を発見し、それに対して責任感を持ち立案・行動を行える方

Company Description

自社開発ソフトウェア製品の販売、付帯するコンサルティングサービス、保守サービスの提供