【業界不問営業経験者】広告アカウント営業～会社の主軸事業になるべく急成長中！～

世界30か国・地域にサービスを展開する日本を代表するグローバル企業。

Job Information

Hiring Company
Rakuten Group, Inc.

Job ID
1533220

Division
マーケティングパートナー事業　アカウントマネジメント部

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Setagaya-ku

Train Description
Tokyu Denentoshi Line, Futako Tamagawa Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Holidays
完全週休二日制　土曜　日曜　祝日

Refreshed
November 19th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

＜ポジション　広告アカウント営業＞
広告主に向けて楽天の「マーケティングソリューション」を提供していただきます。

主な業務内容は以下の通り

- 広告主及び広告代理店への販売活動業務
- 楽天グループメディア営業
- 広告入稿業務含めた一連のオペレーション業務
- 他部署連携やディレクション業務

楽天のビッグデータと多岐に渡る広告商材（運用型広告、タイアップ、サンプリング、アフィリエイト広告、純広告 / 紙DM）を活用。７０以上にわたるメディアや１億IDをデータに基づき提案するため、ダイナミックな提案活動が可能です。

●主なクライアント事例
教育業界 / Game_エンタメ業種 / 車業界 / レジャー観光業界 / エステ業界 / 食品・化粧品業界 / 等
代理店例：大手（中小含む）広告代理店 ~ メディアレップ等

●働く環境
広告主に直接営業する課と広告代理店へ営業する課の主に２つのタイプの営業組織で構成。
約30名の人員で、20代から40代と幅広い年齢構成。新卒 ~ 中途入社など幅広い人材で構成。
広告代理店や広告メディアなどの広告業界出身者に加え、商社やメーカーなどの異業種からのメンバーも多く在籍。

＜部署・サービスについて＞
広告アカウント営業は広告主に向けて楽天の「マーケティングソリューション」を提供していく部署です。具体的には①約１億の楽天会員IDに基づく楽天データ、②約70サービスに渡る楽天メディア、③最新のテクノロジーを取り入れたAIを組み合わせ、広告主の課題を解決していく部署になります。

①の約１億の楽天会員IDに基づく楽天データは昨今、オンラインだけでなくオフラインデータの拡充にも注力しており「オフラインの購買データ」を活用したターゲティング、メジャメントサービスの提供も開始されております。こちらによりオンライン・オフラインを統合した1つ上の「ソリューション」の提供が可能となっております。

②の約70サービスに渡る楽天メディアではディスプレイ広告だけでなくメール広告、サンプリング広告、郵送DM広告など多岐に渡る「ユーザーコミュニケーション」方法を抱えております。こちらにより適切なユーザーに向けて「多角的なアプローチ」が可能となっております。

③最新のテクノロジーを取り入れたAIでは多くのソリューションを開発していますが、直近では「未来の購買者」に対して広告配信を行う技術を提供しています。こちらによりパフォーマンス重視の広告主の効果改善を図ることが可能となっております。

雇用形態
正社員（試用期間：3ヶ月）

年収
想定年収500万円 ~ 800万円

勤務時間
（所定労働時間7時間30分）　フレックスタイム制あり（コアタイム:11:00 ~ 15:00）
休憩：60分
残業：有
備考：固定残業代の相当時間：40.0時間/月

休日休暇

- 完全週休二日制　土曜　日曜　祝日　夏季3日　年末年始3日
- 【有給休暇】有（10 ~ 20日）

手当・福利厚生

- 【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）
- 【退職金】有
- 【社会保険】健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険
- 【寮・社宅】無
- 【その他制度】カフェテリア（朝昼夜無料)/e-learning/英語研修/社員持株会/スポーツクラブ法人会員など

Required Skills

応募必要条件

- 法人営業経験3年以上

★英語要件に関する補足
TOEIC800点以上（もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明、英語圏の大卒以上の学位証明ができること）
内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。
スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。

【歓迎】

- SP（セールスプロモーション）領域での営業経験
- 特定業界での業務経験（営業課：教育業界 / 住まい不動産業界 / 車業界 / レジャー観光業界 / 放送通信業界 / エステ業界 / 通販企業消費財 / 消費財 / コスメ / 飲料食品 / 家電 / 車 / タバコ / 住まい不動産 / 教育 / 人材　等）
- デジタル広告関連の職務経験３年以上
- インターネットに関わらず、広告及びマーケティングセクションでの業務経験
- メンバーマネジメント経験

選考内容

書類選考→面接2 - 3回→内定

Company Description