外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

中国語／コンサルティング営業（中国系ゲームパブリッシャーへ深耕営業） 【ゲーム総合情報メディアを運営】

中国系ゲームパブリッシャーのマーケティングを一任される存在を目指しています。

Job Information

Recruiter
Global Leaf

Job ID
1533317

Industry
Gaming

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary
4 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate
想定年収：400万円～600万円　※時間外労働の有無にかかわらず、42時間分の時間外手当を支給します。

Work Hours
10時00分～19時00分（所定労働時間8時間）

Holidays
完全週休2日制（土日祝休み）、夏季休暇（3日）、年末年始休暇、慶弔休暇（3日）、有給休暇（初年度10日） ※年間休日124日

Refreshed
November 28th, 2025 11:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Daily Conversation

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務概要】
事業拡大を見据え、当企業の主軸事業であるゲーム総合情報Webサービス事業で、主に中国・韓国企業へのコンサルティングセールスを担当していただける方を募集いたします。
当企業のクライアントは大小様々なゲーム会社様が中心です。攻略メディアやYouTubeの活用など゛、様々な手法を用いて営業を行っていただきます。 取り扱う商材やサービスは、案件wiki・動画広告・その他新規サービスなど多岐に渡ります。
1社1社に対しての深い顧客理解を以て、様々なソリューション提案を通じたクライアントの事業発展に伴走していくことが今後より一層必要です。
メインのミッションは、中国系パブリッシャー（クライアント）のマーケティングを一任される存在になることです。クライアントのニーズを深掘りし、企業タイアップ゛やYouTubeの活用など゛様々なソリューションを用いてクライアントのゲームを世の中に広く認知させ、クライアントの事業発展に貢献することを目指しています。将来的には営業としての動きだけでなく、マーケティング視点で新商品開発や新規事業開発等にも携わっていただくことを期待しています。

【具体的な業務内容】
■継続的な業界動向と市場の分析
■新規クライアントの獲得
■既存クライアントの継続提案/フォロー/ナーチャリング
■マーケティング戦略立案/プロモーション戦略立案/ブランディング戦略立案
■プロジェクトマネジメント（スケジュール管理、予算管理など）
※仕事内容の変更範囲：会社の定めるすべての範囲

【このポジションの魅力】
■入り口から出口までのデジタルマーケティングができる
基本的には深耕営業で、顧客1社に深く入り込んでいく営業スタイルです。クライアントの各部門（宣伝部、マーケティング部など）からヒアリングを行い、本来解決すべきテーマが何なのか仮説を立てていきます。ゲームのリリース前からリリース後まで、弊社で力になれる部分はクライアントと並走し、クライアントの成功体験を見届けることができます。
■提案の自由度が高い
自社メディアの広告枠の販売・ゲームの攻略wiki・所属Youtuberなど、自社が保有するソリューションをフル活用するだけでなく、時にはクライアントの要望・期待に答えるため、新しい施策やイベント企画などを提案することも。現在保有するソリューションに囚われることなく、ご自身の発想で自由な提案が可能です。
■プロジェクトマネジメントのスキルが身に付く
受注後は社内のライターやディレクターを含む制作チームと協働し、案件進行の取りまとめを行っていきます。クライアントと全体のスケジュールを握ることはもちろんですが、追加の要望や意見を最大限取り入れられるよう関係各所とコミュニケーションを取る必要があり、プロジェクトマネジメントのスキルを磨くことができます。

【配属先・配属部署の魅力】
配属先：マーケティングソリューション部
当企業の営業部隊は、提案の自由度が非常に高いことが特長です。30代の若手が多く、新しいアイデアや戦略的な提案が重んじられています。各メンバーはクライアントとの信頼関係を築きながら、自らのスタイルで営業活動を展開しており、日々変化する市場や競合情勢に対応するために、情報共有などはメンバー内で自発的に行われています。
また、失敗から学ぶ文化が根付いており、挑戦的な提案が失敗となった場合でも、その経験を通じて成長できる環境です。異なるバックグラウンドや経験を持つメンバーが多いため、多様性が豊かなことも特徴です。

【現状の勤務体系】
リモートワークを実施しています。現在は、原則、全員週1回の出社とリモートワークを併用しています。週1回の出社では、メンバー間での信頼構築構築（上下、左右、新旧）、複雑なディスカッションや教育、新規サービス開発やPJ推進など、リアルでしか生み出せない価値を生み出す機会を担保することを目的としています。

Required Skills

【必須スキル/経験】
■広告代理店、もしくは、メディアとしてクライアント(ゲーム業界だと尚可)への広告提案営業やプロデューサー業務などを行った経験2年以上
■中国語：ビジネスレベル
※外国籍の方は、日本語日常会話レベル以上
■日本企業での就業経験2年以上
■ゲーム業界や広告代理店、ネットメディア等に人脈がある方
※商談は基本オンラインで会話ベース、日頃のやりとりはslackなどのチャットツールのテキストでのやりとりが発生します。それに対応できる言語能力が必須のポジションです。

【歓迎スキル/経験】
■国内外のゲーム業界の動向理解、市場性の理解がある方
■特定の企業に焦点を当て、調査や提案アプローチで成功を収めた経験（1社を深堀するスタイル）

Company Description