



SUPPORT YOUR FIRST CAREER IN JAPAN
Hotel front desk / English Teacher / Inexperience welcomed
Make a step towards your future career

[Japanese Daily Conversation] Product Marketer / WFH  Exclusive job

Use a mixture of Japanese and English

Job Information

Recruiter

j Career Co.,Ltd.

Hiring Company

Global IT company preparing for IPO

Job ID

1536038

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Gaien Mae Station

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

Flextime system (core time 10:00-17:00) Break time: 60 min.

Holidays

Sat, Sun, national holiday Vacation leave paid holiday etc

Refreshed

April 30th, 2025 15:10

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Daily Conversation

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Our product is a leading SaaS platform that protects digital marketing activities from threats such as ad fraud, lead fraud, and resale abuse. Used by major brands and agencies across Japan and abroad, Spider AF is redefining what Marketing Security means in a performance-driven world.

We offer several core products, including:

- Ad Fraud Protection (ad fraud detection and blocking)
- E-commerce Scalping Protection (resale abuse prevention)
- Fake Lead Protection : a fast-growing product tackling invalid and fraudulent leads that harm marketing ROI.

当社製品は、アドフraud、転売対策、リード詐欺といった脅威からデジタルマーケティング活動を守る、先進的なSaaSプラットフォームです。成果重視の今日のビジネス環境において、「マーケティングセキュリティ」の新たな基準を確立し、国内外の主要ブランドや広告代理店に採用されています。

当社は以下の主要プロダクトを提供しています：

- Ad Fraud Protection（アドフraud対策）：アドフraud(広告詐欺)の検知・ブロック
- E-commerce Scalping Protection（転売不正防止）：ECサイトにおける不正な転売対策
- Fake Lead Protection（偽リードの検出とブロック）：マーケティングROIを損なう無効・不正リードへの対応を目的とした急成長中のプロダクト

Mission

As a Product Marketing Specialist, you will be responsible for developing and executing go-to-market strategies for our product line, crafting clear and differentiated product positioning, and ensuring consistent messaging across all customer touchpoints. You will play a critical role in aligning product capabilities with market needs, enabling sales and customer success teams, and driving product adoption and growth.

You'll work closely with the sales team to support deals, identify customer pain points, improve onboarding, and design growth strategies based on feedback and data.

プロダクトマーケティングスペシャリストとして、プロダクトのGo-to-Market戦略の立案と実行、明確で差別化されたプロダクトポジショニングの策定、そしてすべての顧客接点における一貫したメッセージ発信を担っていただきます。市場ニーズとプロダクトの機能を結びつけ、営業チームやカスタマーサクセスチームの支援、製品の利用促進・成長において重要な役割を果たします。

営業チームと密に連携し、商談のサポートや顧客の課題の特定、オンボーディングの改善、フィードバックやデータに基づく成長戦略の設計を行っていただきます。

Responsibilities

- Collaborate with Product to shape roadmaps and ensure alignment with customer needs and market trends.
- JLead improvement initiatives by driving the feedback → hypothesis → analysis → solution loop.
- Design and improve onboarding flows and customer success touchpoints.
- Analyze user behavior to identify growth opportunities.
- Collaborate with sales to create enablement materials, proposals, and case studies for our product line.
- Join sales meetings to better understand customer needs and gather insights.
- Build compelling product narratives, pitch decks, case studies, and website copy.
- Lead product adoption campaigns and lifecycle marketing efforts.
- Conduct competitive analysis, win/loss interviews, and customer research to inform product and GTM strategies.
- プロダクトチームと連携し、顧客ニーズや市場トレンドに合致したロードマップを策定
- フィードバック → 仮説 → 分析 → 解決策 のループを推進し、改善イニシアチブをリード
- オンボーディングフローやカスタマーサクセスのタッチポイントを設計・最適化
- ユーザー行動を分析し、成長機会やプロダクト導入の促進につなげる
- セールスチームと連携し、営業資料、提案書、プロダクトに関する導入事例などを作成
- セールスミーティングに参加し、顧客ニーズの理解とインサイトの収集を行う
- 魅力的なプロダクトストーリー、提案資料、導入事例、Webサイトを作成
- プロダクトの導入促進キャンペーンやライフサイクルマーケティングを主導
- 競合分析、顧客インタビュー、顧客リサーチを実施し、Go-to-Market戦略へ反映

Required Skills

Requirements (Must-Have)

- 2+ years of experience in product marketing, product growth, or GTM for B2B SaaS in the same company(Working at multiple companies for a total of 2 years is NOT)
- 2+ years of experience in Digital Marketing
- Hands-on experience working with sales and joining customer-facing meetings
- Involvement in onboarding or product feature design
- Ability to work cross-functionally with Product, Sales, Customer Success, and Growth teams.
- Ability to analyze data using SQL or similar tools
- Fluent Japanese (Able to communicate in Internal meeting) and English proficiency for internal communication (reading/writing/speaking)
- BtoB SaaS領域におけるプロダクトマーケティング、プロダクトグロース、またはGTM（Go-to-Market）に関する実務経験が1つの会社で2年以上

- 2年以上のデジタルマーケティングの経験
- セールスチームと連携し、顧客対応のミーティングに同席した実務経験
- オンボーディングフローの設計やプロダクト機能設計への関与経験
- プロダクト、セールス、カスタマーサクセス、グロースなどのチームと横断的に連携できるスキル
- SQLなどのツールを用いたデータ分析スキル
- 日本語で社内ミーティングができる程度
- 英語：読み・書き・会話の社内コミュニケーション可能レベル

Nice-to-Have

- Domain knowledge in ad tech, ad fraud, or cybersecurity
- Experience in sales enablement (sales materials, demo flows, objection handling)
- Experience working in global or cross-functional teams
- アドテクノロジー、アドフraud、またはサイバーセキュリティ関連ドメインの知識
- セールスイネーブルメントの経験（営業資料の作成、デモフローの設計、反論対応など）
- グローバルチームまたはクロスファンクショナルチームでの業務経験

Who You Are

- Someone who wants to own and grow a product that truly solves user pain
- A fast learner who thrives on translating user feedback into concrete improvements
- Comfortable collaborating with cross-functional teams and thinking beyond “just marketing”
- Proactive, impact-driven, and eager to scale something from 0 to 1 (and beyond)
- 自分で売れるプロダクトを作り、スケールさせていきたい方
- 顧客の声を的確に拾い、仮説検証をもとに改善アクションを起こせる方
- マーケにとどまらず、営業・プロダクト・CSと連携しながら推進できる方
- ゼロイチ / スモールスタートのフェーズが好きな方

当社で働くメリット

急成長中の「マーケティング × セキュリティ」市場の最前線で活躍できる
 日本発のSaaSを世界へ拡大するグローバルチャレンジに関われる
 マーケ・営業・プロダクトを横断し、全体設計から実行まで担える
 正解がない中で「仕組みをつくる」ことができるコアメンバー募集
 経営陣との距離が近く、意思決定スピードの速いスタートアップ環境
 IPO準備中のため、成果が中長期的なリターン（SO）にも直結！
 Work at the forefront of the fast-growing Marketing × Security industry
 Own cross-functional initiatives spanning marketing, sales, and product
 Help build scalable systems from scratch – not just operate existing ones
 Work closely with leadership in a fast-moving startup environment
 As we prepare for IPO, your contributions translate into real long-term rewards (SO)

Company Description