



事業開発コーディネーター | 営業戦略&セールスマーケティング◎金融機関が主なクライアント。デジタル化・IT統合の支援

B2Bビジネス開発支援経験、B2Bマーケティング経験者歓迎！

Job Information

Hiring Company

Sollers Consulting K.K

Job ID

1545261

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Chiyoda Line Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

November 17th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Fluent

日本語N2レベル以上 (JLPT2 or JLPT1)

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 この求人の魅力】

- ・ 営業・マーケ等と連携し日本市場での成長戦略を推進
- ・ グローバル戦略を日本で展開できる
- ・ 営業企画、CRM管理、マーケティング経験が活かせる

- ・フレックス+ハイブリッド勤務で柔軟に働ける

＜会社紹介動画＞

会社の人事に対する取り組み、制度について紹介動画をご案内しています。

英語音声・日本語字幕の内容になりますので、ご覧ください。

当社の雰囲気が少しでも感じてもらえればと思います。

[https://youtu.be/CsI5sewwFwA?](https://youtu.be/CsI5sewwFwA?si=KVAIf3UyfyjSCTJ3&utm_source=careercross&utm_medium=jobsite&utm_campaign=EB_movie_full)

[si=KVAIf3UyfyjSCTJ3&utm_source=careercross&utm_medium=jobsite&utm_campaign=EB_movie_full](https://youtu.be/CsI5sewwFwA?si=KVAIf3UyfyjSCTJ3&utm_source=careercross&utm_medium=jobsite&utm_campaign=EB_movie_full)

＜ポジション 事業開発コーディネーター＞

事業開発コーディネーターとして、当社の日本でのプレゼンス向上に重要な役割を担っていただきます。

営業、マーケティング、製品チーム、日本のリーダーと密接に協力し、戦略を推進し、顧客との関係を育み、ビジネスの成長に貢献します。

グローバルなMarkets&Mediaチームの一員として、戦略、知識、経験に裏打ちされた、日本のローカルスタンダードに適用した仕事をすることができます。

主な業務内容は以下の通り

- ・パイプライン管理：CRMシステムを通じてセールスリードを追跡・管理し、コンタクトベースの維持と正確な予測・報告を行う
- ・コラボレーション：営業、マーケティング、製品チームと密接に連携し、戦略を調整し、顧客とのやり取りから得られる貴重な洞察を共有する
- ・フォローアップ：アカウントマネージャーと協力して主要アカウントプランを作成し、Eメール、ミーティング、その他のコンタクトチャンネルを通じて顧客とのコミュニケーションを強化する
- ・ローカライゼーション：東京オフィスオーナーと協同して、ソラーズの全体的なマーケティング戦略を現地での活動計画（あらゆる形態のメディア・プレゼンスやイベント）に反映させる
- ・ブランド認知活動の調整：マーケティング環境の深い理解－東京オフィスにおけるマーケティング活動の質の保証－市場活動の日々の調整と組織化－全社的なブランド戦略との整合性
- ・メディア・プレゼンスの調整：メディアの選定、彼らとの関係構築／維持の保証－PR活動に活用すべき個人リストの管理、および彼らの活動の調整
- ・イベントのコーディネート：ローカルイベントのリストを管理し、イベント参加の可能性を定期的に検討する。イベント準備のコーディネートと、イベントへの参加－イベントでのソラーズの認知度とブランディングの確保
- ・メディアの顔とアンバサダーの支援：メディアの顔とアンバサダーの活躍を支援する

雇用形態

正社員（試用期間：6か月）

給与

年俸制 5,000,000円～8,000,000円

年2回の昇進のチャンスがあり、給与の見通しとともにキャリアパスが明確に定義されています。

勤務地

東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 13階（Weworkシェアオフィス内）

最寄駅 各線小川町駅 徒歩5分

フレックスタイム制とハイブリッド・ホームオフィス・モデル（週2～3回オフィスに出社）

休日休暇

完全週休2日制(土・日)、祝日

福利厚生・その他制度

- ・社会保険完備
- ・語学学習制度
- ・ランチサポート

Required Skills

応募必要条件

- ・英語：ビジネスレベル以上、日本語：N2レベル以上
- ・4年以上の日本国内におけるB2Bビジネス開発支援経験、B2Bマーケティング、コミュニケーション戦略の経験があれば尚可。
（できれば損保業界向けコンサルティングまたはITデリバリー業務）
- ・細部志向、分析的、プロセス重視で、優れたチームワークスキルと国際経験を有する。
アジャイル手法に精通していると尚可。
- ・デジタルマーケティングツールとプラットフォームに精通し、優れたコミュニケーションスキルとクリエイティブなマインドをお持ちの方。CRMシステムとパイプライン管理の経験。チームや文化を超えて働くことに抵抗がない方。
- ・国際的な職場環境での経験：多文化環境において効果的に適応し、協力する能力。

歓迎要件

- ・独立心が旺盛で、自己組織化能力があり、B2Bの文脈におけるビジネス開発について鋭敏な理解を持つ、結果重視の

- プロフェッショナル。
- 信頼できる顧客との関係を築き、プロジェクトをリードし、ビジネスを推進する能力を持っている。
 - コンサルティングやITデリバリー業務、特に損害保険業界におけるビジネス開発のニュアンスを理解することで、他社との差別化を図ることができる。

Company Description