

KKCOMPANY

【製品スペシャリスト】～最新のAIを活用した自社プロダクト/台湾IT企業/語学活かす

AIを活用した自社製品

Job Information

Hiring Company

KKCompany Japan LLC.

Subsidiary

KKCompany Japan

Job ID

1552580

Division

Product Support/JP Bussiness

Industry

Software

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line Station

Salary

Negotiable, based on experience

Work Hours

9:30-18:00 (実働7時間30分／休憩60分)、フレックスタイム導入

Holidays

年間休日125日、完全週休二日制（土日）祝日、夏季休暇、年末年始 等

Refreshed

January 27th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

中国語はあれば尚可。必須ではありません。

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

KKCompany Japan 合同会社は、台湾に本社を置く KKCompany Technologies Group の日本法人であり、ソフトウェアサービスのリーディング テクノロジーカンパニーです。弊社は世界初の商用音楽ストリーミングプラットフォームである「KKBOX」を提供しており、「マルチメディア技術、デジタルクラウド、AI アプリケーション」を中心事業として顧客価値を創造する国際的なソフトウェア技術を有しています。事業は KKBOX、BlendVision、Going Cloud などの自社ブランドで構成され、アジア全土の企業顧客と取引が 있습니다。KKCompany Technologies は、OpenChain ISO/IEC 5230 および ISO 27001 の第三者国際認証を取得しています。東京、シンガポール、台北、高雄、香港のオフィスに 500 名を超える従業員がいます。詳細については、当社の Web サイト: www.kkcompany.com およびブログ: blog.kkcompany.com をご覧ください。

ポジション プロダクトマーケティング

«業務内容»

KKCompany Japan 合同会社は、台湾の KKComapny の日本法人で事業会社です。国内では音楽配信事業、動画配信SI事業、クラウドDX支援事業を行っています。映像事業では国内配信事業者様のサービス開発においてシステムインテグレーションサービスで支援しております、また自社クラウドサービス BlendVision を企業向けに提供しています。

本ポジションは自社プロダクトである BlendVision AiM の 4P(Product/Price/Promotion/Place)を担う製品チームです。日本の営業/マーケティング部門と協働して販促支援を行うとともに、台湾の製品開発部門に対して日本市場ニーズを伝える橋渡しを行います。

また、案件によっては既存の SaaS 製品ではなく、製品に付随して AI 機能やシステムの構築が求められる場合には、営業と一緒にクライアント先に同行し顧客要件の実現を目指します。

- ・ 製品スペシャリストとして国内各部署に対して技術的な支援。また台湾の開発チームに市場ニーズや機能要望を取りまとめて提供。
- ・ 製品価格について市場動向や競合製品価格に基づき、希望小売価格を含む価格戦略を立案。
- ・ Marketing チームが行うウェビナーや展示会を支援し、デモやプレゼンテーションを作成し実行。
- ・ チャンネルパートナー向けに技術情報や成功事例などのコンテンツ提供、販促支援。

営業案件において製品が顧客ニーズ/要件を充足するかのアセスメントの実行、SaaS 製品で実現できない場合は、ソリューション案件として要件の実現ができるよう営業担当や開発チームと協業し提案を行う。

雇用形態

正社員

給与

月給制（残業代別途支給、賞与年1回）

勤務地

東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ Shibuyaタワー33階

最寄り駅 JR渋谷駅新南口直結

★週4日の出社制、リモートワーク週1日（在宅勤務）可

勤務時間

9:30-18:00（休憩60分）

平均残業時間：10H～30H

★フレックスタイム制導入

コアタイム：有 11:00～15:00

フレキシブルタイム：有 8:00～11:00、15:00～22:00

休日・休暇

完全週休二日制（土日）祝、年末年始

有給休暇 入社月／入社月により1日～10日、翌年以降一律20日間

Required Skills

応募必要条件

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・下記いずれかの経験をお持ちの方
 - 法人向けITソリューション営業の経験
 - プロダクトマーケティングorマネージャとしての経験

歓迎条件

- ・動画/音楽の配信サービス事業の経験、またはエンタメ業界での経験
- ・デジタルマーケティングの経験または知見
- ・中国語(北京語)スキル

Company Description