



【東京】マーケティング（リード獲得、イベント企画、顧客データ分析など）/外資系理化学機器専門商社

英語力やマーケティング経験を活かし、グローバルな環境で自律的に活躍頂けます！

Job Information

Hiring Company

[Verder Scientific Co., Ltd.](#)

Job ID

1552677

Division

営業部

Industry

Specialized Import, Export

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Keio New Line, Hatsudai Station

Salary

4.5 million yen ~ 7.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00~17:30 所定労働時間：7時間30分 休憩60分

Holidays

年間休日125日、完全週休二日制(土・日) 祝日、年末年始

Refreshed

August 20th, 2025 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Visa StatusPermission to work in Japan required

Job Description

★グローバルな環境で英語力を活かし、最先端の理化学機器のマーケティングに携われるポジションです★

広範囲にわたる分野の機器を取扱う当社のマーケティング担当を担当頂きます。

【業務詳細】

- 国内の製品チームリーダー、ドイツ・セントラルマーケティングとの連携による各種マーケティング施策の立案および実施
- マーケティング領域の年間計画立案,KPI設計,パイプラインの数値管理・分析・報告
- リード獲得施策の実行・効果測定・改善
- メールマガジン：コンテンツ企画,配信,効果測定
- 展示会/学会/ウェビナー/セミナー：企画・運営サポート,集客,効果測定
- Webサイト：コンテンツ作成(英日翻訳を含む),SEO対策・改善,広告運用
- CRM分析：顧客データ分析結果に基づく、リード獲得施策のPDCA運用
- 販促ツール(カタログ・製品ビデオ・アプリケーションノート等)
- 学会誌広告の企画・制作(外注先へのディレクション)
- マーケティング関連業務全般(予算管理 等)

得意な分野から始めて頂き、最終的には上記の内容を幅広く担当いただく予定です。

【賃金備考】

想定年収には、固定給(基本給+職能給)と賞与(年1回)を含みます。賞与は年1回1月に会社業績、個人業績に基づき支給。
(※職能給には20時間分の残業代含む。20時間を超える分は別途支給)

【社内教育サポート】

- 製品知識などはeラーニングなどで身につけることが可能
- 福利厚生にてオンライン英会話を無料で受講可能

(業務内容の変更の範囲)会社の定める範囲

(就業場所の変更の範囲)本社および全国の支社、営業所

Required Skills**応募必要条件**

- BtoBマーケティング経験 3年以上（※上記仕事内容参照）
- SalesforceなどのCRM運用経験
(※弊社ではSalesforceを導入したばかりですので、これから運用を開始していく段階です)
- 英語中級：日常会話レベル、メール対応がメイン

【求める人物像】

- 社内(国内・海外),社外(お客様)と円滑なコミュニケーションや調整が取れる方
- 幅広い業務と変化に柔軟に対応できる方
- 自ら提案し行動できる方

Company Description