【セールスアナリスト】大手企業のマーケティング支援/毎年110%成長/フレックス制 ★20代社員活躍中★営業経験者歓迎！

≪米国発祥の最先端マーケティング≫アジア発拠点！BtoB×デジマの外資系コンサル

Job Information

Hiring Company
MarketOne Japan

Job ID
1556528

Industry
Digital Marketing

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, Chuo-ku

Train Description
Ginza Line Station

Salary
4 million yen ~ 5 million yen

Holidays
完全週休2日制（休日は土日祝日）

Refreshed
November 21st, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪本ポジションの魅力≫

- **業務内容**：大手企業向けの営業支援・市場開拓プロジェクトを担当
- **成長環境**：若手が主体的に活躍でき、自らスキルを伸ばせる環境
- **活かせる経験**：BtoB営業やマーケティングの経験
- **働きやすさ**：週2日在宅勤務可能、フルフレックス制度あり

～若手活躍中！/週2在宅/転勤無/大手企業のマーケティング支援/自分でキャリアを切り開く環境～

■業務内容：
大手IT/通信/製造業を中心とするクライアントの売上に貢献する、戦略的トップアプローチをお任せします。
クライアントの顧客へ電話にてアプローチをかけ、販路拡大に繋がる案件発掘、顧客情報の収集、営業機会の創出を目指します。（商品・サービスを売る営業職ではありません）

■詳細：

- 分析／リサーチ業務：クライアントからニーズや要望をヒアリングし、最適なアプローチ先や営業戦略についてプランニングを実行
- アプローチ業務：電話を中心にクライアントのニーズを踏まえた営業活動※数よりも質を重視した営業活動です（1日の架電数は多い日で30～50件程度）
- フィードバック業務：アクションについて成果の振り返り/報告
  ※サービスの質を高めるために社内MTGなどチーム単位でビジネスを担い、伴走型のサービスを提供することも特徴です。

【プロジェクト事例】

- 新商品をリリースするにあたりターゲットとする市場探索をしたい、または既存商品のサービスを拡販したい
- 電話を使用し新規顧客の発掘や市場拡大をおこないたい

■研修制度：
異業種から転職者も多く、研修約3カ月と充実。
会社の経営理念やミッション、主業務を中心に関わるプロジェクト単位の研修や新人育成トレーニング、別途取扱い製品やサービスについてのトレーニングなどもございます。

■組織構成/働き方：
現在40名程度（平均年齢30代前半）です。
ハイブリッドワークを導入／残業月平均10時間です。

■評価制度：
半年に一回、ミッション評価という人事評価制度を定めています。
自分で決めたミッションに対して自己・上司評価を行い、昇給昇格が決定します。
入社後約1年でマネージャー（20代女性）に昇格した実例もあり、自身でキャリアを切り開く意思を尊重しています。

■社員の声：https://www.talent-book.jp/marketone/stories/51885

■同社の魅力：

- 質の高いサービスで大手企業を中心に、全世界8拠点のグローバルネットワークを持ち、約400社のBtoB企業様向けに、日本国内外向けサービスを提供 しています。

変更の範囲：会社の定める業務

雇用形態
正社員
試用期間：3ヶ月

年収
予定年収：400万円～500万円
年俸制

＜賃金内訳＞
年額（基本給）：3,232,800円～4,040,400円
固定残業手当/月：64,000円～80,000円（固定残業時間30時間0分/月）
超過した時間外労働の残業手当は追加支給

＜月額＞
333,400円～416,700円（12分割）（一律手当を含む）

昇給有無：有
残業手当：有

＜給与補足＞
※給与詳細は経験・能力・前職給与等を踏まえて決定
■給与改定：年1回
■別途インセンティブ支給あり

賃金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
月給(月額)は固定手当を含めた表記です。

勤務地
本社
住所：東京都中央区銀座6-18-2
受動喫煙対策：屋内全面禁煙
変更の範囲：会社の定める事業所

転勤：無
在宅勤務・リモートワーク：相談可（週2日リモート）

勤務時間
フレックスタイム制（フルフレックス）
休憩時間：60分
時間外労働有無：有
標準的な勤務時間帯：8:30〜17:30

休日休暇

- 完全週休2日制（休日は土日祝日）
- 年間有給休暇12日〜20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- 年間休日日数120日
- 土曜、日曜、祝日、年末年始、有給休暇（初年度12日）

手当・福利厚生

- 通勤手当、健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

＜各手当・制度補足＞

- 通勤手当：全額支給
- 社会保険：社会保険完備

＜定年＞

- 60歳

＜教育制度・資格補助補足＞

- OJTが中心になります。業務上での知識は随時研修します。
- 新入社員研修制度および個別カリキュラムあり（3〜6ヶ月間程度）
- スキルアップ支援制度（業務に必要な資格、研修などの費用を補助）

＜その他補足＞

- 産前休暇補足
  労働基準法が定める産前休暇に加え、更に6週間の休暇（基本給の3/4の給与支給）制度があります。

Required Skills

■必須条件：

- 法人営業経験（目安2年以上）

■歓迎条件：

- 無形商材の営業経験（IT/WEB広告/人材等）

Company Description