

Insight Edge

【住友商事100%出資】先端技術の社会実装を担う当社のグループ内マーケティングを担っていただけるマーケティング担当を募集

住友商事グループのDX専門会社 | リモート可 | フルフレックス

Job Information

Hiring Company

[Insight Edge, Inc.](#)

Job ID

1557489

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

標準労働時間：9:30～17:45（所定労働時間7時間15分）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日

Refreshed

September 26th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

<この求人の魅力>

- ・ BtoB領域での販促企画またはセールスサポートの経験が生かせる
- ・ 最先端技術を活かし大規模案件に携われる
- ・ チームマネジメントまたはリーダーとしての経験が生かせる
- ・ フルフレックス&リモート可、自由度の高い働き方

<仕事概要>

当社は住友商事100%出資のDX専門企業として、住友商事グループの事業会社を対象にしたDX推進/デジタル戦略プロジェ

クトに企画段階から参画しています。 マーケティング担当の方は、セールスチームと連携してリード獲得や当社のプレゼンス向上に繋がるような施策を企画実行していただきます。
※マーケティングの対象となるのは、原則として住友商事グループの事業会社（約900社程度）となります。

＜主な業務内容＞

・住友商事グループ全体への販促企画、プレゼンス向上策、リード獲得等の立案/実行/効果測定/分析/改善策策定までを一気通貫して行う
・当社のプロジェクト実績や技術力の理解と資料化（営業資料の作成）
・当社全体のプレゼンスアップのための情報発信施策(当社主催イベント、公式サイトなど)の企画立案
必要に応じ、直接営業活動や顧客提案に携わっていただく機会もあり、提案力やコミュニケーション力をフルに活かしてご活躍いただけます。

＜当社が手掛けた過去にプロジェクトの一例＞

・大規模言語モデル(LLM)を用いた企業内情報検索サービス
・リテール業向けのオフアリング作成
・サプライチェーン最適化ソリューション

＜利用ツール＞

■タスク管理：Wrike
■チャットツール：Slack/Teams
■業務用端末（PC）：MacBook / Windowsを選択可能
その他、GWSやOutlookなど様々なサービスを活用しています。

＜仕事の魅力＞

・総合商社ならではの様々な事業領域のプロジェクトに企画段階に携わることができます。
・高度な技術・知識を持つメンバーがプロジェクトに参加し、ワンチームとなってプロジェクトを遂行します。
・マーケティング施策の企画から実行まで一気通貫して携わることができます。「こんなことをしてみたらいいんじゃないか」というアイデアも大歓迎です。

＜社内の雰囲気＞

・リモート・フルフレックスタイム制を導入し、働きやすい環境を整備する一方、社内でのコミュニケーションを重視しています。

雇用形態

正社員

試用期間：あり（3ヶ月）※条件変更なし

年収

550万円～900万円

※ご経験、スキルを考慮して決定いたします

※年俸制

※月給12か月分（月間40時間までの時間外労働手当を含む）、賞与計4か月分(6月、12月)として

勤務地

東京都千代田区大手町二丁目3番2号 大手町プレイスイーストタワー24階

■地下鉄「大手町駅」A5出口より徒歩3分（東京メトロ丸ノ内線・半蔵門線）

■JR「東京駅」丸の内北口より徒歩7分

上記以外に、自宅（テレワーク）または会社の指定する場所

※就業場所の変更は無し

勤務時間

標準労働時間：9:30～17:45（所定労働時間7時間15分）

※コアタイムのないフルフレックス制（フレキシブルタイム5:00～22:00）

休日休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇、年次有給休暇

手当・福利厚生

保険

各種社会保険完備

諸手当

・通勤手当：会社規定に基づき支給

・残業手当：固定残業代制（月間40時間を超える超過分は別途支給 ※当社の所定労働時間は1日あたり7時間15分となります。）

・在宅勤務手当

・退職金有

その他

・産前産後欠勤制度（産前6週間、産後8週間）など

・外部福利厚生サービス利用

・企業型確定拠出年金制度

・オフィス内禁煙

・有給休暇20日/年（初年度は入社月に応じた日数を入社日に付与）

オフィス環境・働き方

・ハイブリッドワーク（週2出社推奨／リモート切替も可）

- ・全国120拠点のサテライトオフィス利用可
- ・ワーケーション制度あり
- ・大手町駅直結のオフィス／コーヒー無料・4Kモニター完備

社内カルチャー・成長支援

- ・社内交流：全社イベント・シャッフルランチ・ピアボーナス・1on1
- ・学習支援：勉強会（10%ルール）、外部研修／書籍／語学支援／海外カンファレンス参加実績あり
- ・評価制度：5段階のグレード制で昇格・成長をサポート

ツール・環境

- ・PC周辺機器購入補助、Mac/Windows選択可
- ・AWS/GCPパートナー認定、ChatGPT・Copilot利用可

健康サポート

- ・健康診断・人間ドック費用補助（35歳以上）
- ・メンタルケア体制／モニタリング支援

Required Skills

必須スキル

- ・BtoB領域での販促企画またはセールスサポートの実務経験（提案資料・コンテンツの企画・制作・運用、および情報発信の企画・実行など）
- ・部署横断でプロジェクトを推進できるコミュニケーション能力（セールスコンサルチームや開発チームとの連携など）・論理的思考力と課題解決能力（顧客のニーズや問題点を踏まえて資料やコンテンツを企画・改善できる方）

歓迎スキル

- ・営業や提案活動の経験（ソリューション提案、プレゼンテーション、案件獲得など）
- ・クリエイティブディレクションやコピーライティングのスキル
- ・成果指標（受注率、提案成功率など）を用いた継続的な改善活動の経験
- ・デジタルマーケティングに関する知見（Web広告、SNS運用など）
- ・コンサルティングファームやIT業界での就業経験
- ・チームマネジメントまたはリーダーとしての経験（目標設定、進捗管理など）

求める人物像

- ・チームを牽引できる強いリーダーシップをお持ちの方
 - ・メンバーの強みを活かしながら、目標達成に向けた最適な役割分担を行い、成果を出せる組織体制を構築できる
- ・部署間の連携を円滑に進められる調整力と実行力がある
- ・戦略と現場実務をバランスよく推進できる方
 - ・資料・コンテンツの企画や制作を自らリードし、営業現場の声を取り入れながら改善を重ねられる・会社の事業戦略・営業戦略を理解し、成果に直結するアウトプットを生み出せる
- ・主体性と柔軟性を兼ね備え、変化を楽しめる方
 - ・ターゲット業界・企業群の要望や課題に応じて新しいアプローチや情報発信方法を模索し、スピード感をもって実行できる
 - ・自ら課題を見つけ、メンバーを巻き込んでソリューションを生み出せる行動力がある
- ・成果創出への強いこだわりがある方
 - ・受注率や提案成功率などの定量指標を意識し、施策の効果を検証しながら改善が続けられる
 - ・営業担当者の成果を後押しし、会社全体の売上拡大に繋げる意欲が高い

Company Description