



【渋谷】WEBマーケティング会社の海外向けコンサルティング営業 | 飛び込み営業・テレ
アポ無し | 残業ほぼなし | 在宅勤務可

WEBサイト制作、WEB広告業界経験者募集 | インセンティブで高収入を狙える！

Job Information

Hiring Company

Mahana Corporation Co., Ltd.

Job ID

1558898

Division

マーケティング、コンサルティング営業

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line, Shibuya Station

Salary

4 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

フレックスタイム（朝8時から夜11時までのうち任意の8時間）

Holidays

土日休み・夏季休暇・年末年始休暇・慶弔休暇・有給消化率100%・ウェルネス休暇（生理痛など体調不良による特別休暇）

Refreshed

April 24th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- 渋谷勤務でアクセス良好
- 飛び込み営業やテレアポはありません
- 英語使用比率50%! 語学力を活かして働けます。
- 服装自由、フレックスタイム、一部リモート可

【業務内容】

渋谷の国際Webマーケティング会社で海外コンサルティング営業（正社員）を募集します！

- * 海外の新規顧客開拓
- * 自社の営業戦略、マーケティング戦略の企画
- * プロジェクトのフォローアップ
- * 顧客の相談と対応、日常コミュニケーション

職務は「営業」ですが、マーケティング活動やコンサルティングが中心で、飛び込みや電話営業は一切ありません。海外からの英語での問合せに対応し、日本でのネット広告やSNSの活用、ホームページ制作などを提案する仕事です。また、日本のお客様に対して外国語ホームページ制作、海外ネット広告などを提案することもあります。

☆☆☆☆☆☆

SEO、WEB広告、ホームページ制作などの顧客を国内・海外問わず新規開拓する仕事です。

営業方法はWEB広告、ダイレクトメール、交流会などが中心で、電話によるアポ取り営業や直接訪問の飛び込み営業はありません。

☆☆☆☆☆☆

【具体的な業務は・・・?】

a) B2B営業（海外・国内とも法人・個人事業のみ／一般個人なし）

- 自社WEB広告、自社ホームページ、紹介などから入ってきた問い合わせに対し返信する。（メール、チャット、WEBミーティング、訪問。）
- お客様のお話を丁寧におうかがいし、お客様に最適なWEBソリューション、マーケティング方法などを考え、提案書を作成し、お客様に提案する。
- 提案後の質疑応答、フォローアップ。
- 料金、条件などを話し合い、決定。
- 契約書、請求書を作成し、お客様からご契約をいただく。
- プロジェクト担当者に仕事を引き継ぎ、完成までフォローアップ。

b) 自社の海外・国内マーケティング戦略企画

- 自社ホームページの改善、変更を考え、立案する。
- 新規の集客方法、営業方法を考え、立案する。
- 自社WEB広告、マーケティング戦略を考え、立案する。

c) 会社の事業方針、展開、戦略の企画

- 自社の今後の事業方針、経営方針について考え、立案する。
- 今後の採用方針、チーム作り、オフィス環境整備について考え、立案する。
- より良い会社にするために何をすればよいかを考え、立案する。
- パートナー企業の発掘、パートナー戦略について考え、立案する。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収: 400~1200万円

※経験、能力を考量し決定。成果報酬+ボーナスあり。

<参考例>

固定給400万円+成果報酬400万円=年収800万円

☆☆年齢に関係なく営業成績次第で年収1,000万円も目指せます!☆☆

【就業時間】

フレックスタイム（朝8時から夜11時までのうち任意の8時間）

【勤務地】

東京都渋谷区道玄坂2-16-8 坂本ビル3F

マハナコーポレーション本社（渋谷区道玄坂／駅から徒歩2-3分）

☆徒歩30秒以内にコンビニ、コーヒーショップあり。

☆近辺にファミレス、ファーストフード、ラーメン、居酒屋多数あり。

☆週2日以内のリモート可

☆受動喫煙対策有（敷地内禁煙）

【休日休暇】

土日休み
 夏季休暇
 年末年始休暇
 慶弔休暇
 有給消化率100%
 ウェルネス休暇（生理痛など体調不良による特別休暇）

【待遇・福利厚生】

- ・各種保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）完備
- ・福利厚生クラブによる保養施設（ホテル／旅館）、人間ドック、スポーツジム等利用可
- ・フレックスタイム制
- ・残業・休日出勤なし
- ・服装自由
- ・有給100%消化
- ・ウェルネス休暇年間5日間まで
- ・交通費全支給
- ・飲み物補助あり⇒コーヒー、紅茶、ハーブティー、ミネラルウォーター飲み放題
- ・ハーゲンダッツ食べ放題

【会社について】

渋谷の中心・道玄坂に面したキレイなオフィスで快適な職務環境。
 少人数なので全員が仲良く、家庭的で明るく楽しい会社です！

<主な事業>

- ・海外WEBマーケティング
- ・国内WEBマーケティング
- ・多言語WEBサイト制作

Required Skills

≪年齢不問≫

あなたの営業経験、英語力を活かして働きませんか？

【必須要件】

- ・WEBサイト制作、WEB広告業界での勤務経験
- ・営業経験：概ね3年以上
- ・キャリアレベル：中途経験者レベル
- ・英語レベル：ネイティブに近いレベル（英語使用比率：50%程度）
 ※英語力（TOEIC900点または同等レベル以上）があり、英語で問題なくビジネスができること。
- ・日本語レベル：ネイティブに近いレベル
 ※日本語はネイティブに近いレベルで正確な日本語を使えること。日本語使用割合50%
- ・現在のビザ：日本での就労許可が必要です（ない場合は弊社にて取得手続きをサポートします）

【歓迎要件】

- ・中小企業での勤務経験
- ・海外勤務経験または留学経験
- ・海外法人向け営業の経験（業種問わず）
- ・コンサルティングやソリューション営業経験
- ・プロジェクト管理またはチームでの経験
- ・スポーツ、趣味などでの実績や特技
- ・SNSの活用
- ・IT、広告、デザイン関連の資格
- ・読書好き
- ・おしゃべり好き
- ・コピーライティングや文章作成の能力
- ・デザイン力

【選考プロセス】

<応募>⇒<面接>⇒<採用>

※履歴書・職務経歴書をお送り頂いた後に、書類選考し、後日面談を設定致します。

※面談約2回ほどで、可否を決定します。

【就労VISAについて】

就労ビザが必須です。（ない場合は採用決定後、弊社にて専門家を使って取得をサポートします。）

Company Description