



【デジタルマーケティングエグゼクティブ/ホスピタリティ・不動産業務】多国籍×20～30代メンバー活躍★外資系不動産テック

✓日英語学スキル+デジタルマーケティング(業界不問)の経験を活かせる ✓土日休み

Job Information

Hiring Company

[MetroResidences Japan K.K.](#)

Job ID

1559551

Industry

Other (Hospitality)

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Ginza Line, Tameike Sanno Station

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Refreshed

December 26th, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

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

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■求人の魅力■

- 20～30代の多国籍メンバーが活躍中！季節ごとに社内イベントもあり、交流を深めながら働ける環境。
- デジタルマーケティング業務を一貫してお任せ。裁量を持って、これまでのご経験を存分に活かしてご活躍ください。

- シンガポールに本拠地を置く外資系企業。国際色豊かなチームと共に、変化を楽しみながら新しい仕組みを創りたい方、スタートアップらしいスピードと裁量のある環境で自分の力を試したい方、ぜひご応募ください。

MetroResidencesについて：

MetroResidencesは、シンガポール発の不動産テック企業として、東京を中心にサービスアパートメントおよび賃貸物件の運営、契約を手がけています。現在は500室以上の物件を管理しており、今後数年間での事業規模の倍増を見据えて成長を続けています。

当社が提供するオンライン賃貸プラットフォームでは、1ヶ月～の中長期滞在を対象に、物件検索から契約、支払いまでをすべてオンラインで完結できる仕組みを実現。日本における不動産取引のデジタル化を牽引しています。

現在では95%以上の契約がオンラインで完了しており、利便性と透明性を重視したサービスとして、多くのお客様にご利用いただいており、Googleレビューでも300件以上、平均4.5の評価を頂戴しております。

日本オフィスは約15名体制で運営しており、アジア市場における事業成長の中核拠点として、さらなる拡大を目指しています。

現在、事業成長と組織強化を支えてくれる新しい仲間を募集中です。国際色豊かなチームと共に、変化を楽しみながら新しい仕組みを創りたい方、スタートアップらしいスピードと裁量のある環境で自分の力を試したいのご応募をお待ちしています。

概要：

物件の所有者に関わる各種管理・運用業務を通じて、社内外の関係者と連携しながら、安定した運営を支えるポジションです。

契約や売上レポート、物件の対応など幅広い事務・調整業務を通じて、物件所有者との信頼関係を築く役割を担っていただきます。

日々のオペレーション対応だけでなく、運用フローの見直しや情報管理の仕組み化など、より良い体制づくりにも携わっていただけることを期待しています。

「決められた業務をこなす」だけではなく、必要に応じて改善提案や業務の最適化にも関わる、裁量のある環境です。

社内には多国籍メンバーも在籍しており、一部英語を使った海外チームとの連携も発生します。バックオフィスの立場でありながら、社外とのやり取りも多く、「会社の信頼を支える存在」として活躍いただけるポジションです。

主な業務:

- ブランド認知度の向上、ウェブサイトトラフィックの増加、予約促進を目的としたデジタルマーケティングキャンペーンの企画・運営
- SEM、SEO、メールマーケティング、ランディングページなど、各チャネルでのキャンペーン管理
- HubSpotを活用したマーケティングキャンペーンの作成および自動化
- リピーターを促進するためのロイヤルティプログラムの立ち上げおよび運営
- ウェブサイトトラフィック、リード、予約データの追跡・分析による成長機会の発見およびCPA削減
- デザイナーと協力してブランドスタイルに沿ったマーケティング資料の作成
- すべてのプラットフォームで一貫したブランドメッセージの維持
- キャンペーン結果のレビューおよび改善を行い、パフォーマンスの最大化

Role Overview:

This position plays a vital role in ensuring the smooth operation of our property portfolio by handling various administrative and operational tasks related to property owners (individuals and corporations), while collaborating closely with both internal and external stakeholders.

You will be responsible for a wide range of tasks such as contract support, revenue reporting, and property maintenance coordination, while building strong relationships with owners through consistent communication.

In addition to daily operations, we expect you to contribute to improving workflows and establishing better systems for information and process management. This is a role with significant autonomy, where you're encouraged to propose improvements rather than just follow routines.

Our team includes members from diverse nationalities, and you'll have opportunities to collaborate in English with our overseas teams. Although a back-office role, you will frequently interact externally, making you a trusted face of the company.

Responsibility

- Plan and run digital marketing campaigns to build brand awareness, increase website traffic, and drive bookings.
- Manage campaigns across channels: SEM, SEO, email, and landing pages.
- Use HubSpot to create and automate marketing campaigns.
- Launch and manage a loyalty program to encourage repeat bookings.
- Track and analyze website traffic, leads, and booking data to find opportunities for growth and lower CPA.
- Work with designers to create marketing materials that match our brand style.
- Ensure consistent brand messaging across all platforms.
- Review campaign results and make improvements to maximize performance.

雇用形態 正社員

給与

応相談

※経験・スキルに応じて決定します。

勤務地

東京都港区赤坂2-8-14 丸玉第3ビル301

<最寄り駅>

東京メトロ千代田線 赤坂 徒歩5分

東京メトロ銀座線 溜池山王 徒歩3分

勤務時間

9:30~18:30

休日

年間休日120日

完全週休2日制（土日休み）

残業

全社平均20時間程度

手当・福利厚生

- ・各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・通勤手当
- ・病気休暇

Required Skills**【必要条件】****1.言語能力 (Language Proficiency)**

- ・日本語：N1/N2レベルまたはネイティブレベル
- ・英語：ビジネスレベル

2.経験 (Experience)

- ・デジタルマーケティングの職務経験が最低2年以上
- ・Google広告やHubSpot、Mailchimp、Zohoなどのマーケティングオートメーションツールの使用経験

3.スキル (Skills)

- ・分析力があり、データに基づいて意思決定できる方
- ・新しいツールを素早く習得できる方

4.求める人物像 (Attributes)

- ・美的センスに優れ、細部まで丁寧に対応できる方

Requirements:**Language Proficiency:**

- N1/N2 or Native in Japanese
- Business English.

Experience:

Minimum of 2 years in a digital marketing role with experience in either using Google Ads or marketing automation tools such as Hubspot, mailchimp, Zoho,

Skills:

Analytical and data driven individual who is a quick learner who can learn how to use marketing tools.

Attributes:

An innate aesthetic sensibility and a keen eye for detail.

Company Description