



## 【MK】セールスマーケティングマネージャー(管理職)

60年以上に渡り日本でのITディストリビューション事業に貢献

### Job Information

**Hiring Company**

TD SYNNEX K.K.

**Job ID**

1564000

**Industry**

Other (IT, Internet, Gaming)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Yamanote Line, Tamachi Station

**Salary**

8.5 million yen ~ 15 million yen

**Work Hours**

09 : 15-17 : 35 1時間休憩

**Holidays**

完全週休2日制(土・日)、祝日

**Refreshed**

February 19th, 2026 03:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 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>

- 外資系IT商社で営業と連携したマーケティング戦略の企画・実行
- 組織運営やROI改善に挑戦できるやりがい
- マーケティング戦略立案、営業連携、チームマネジメント経験
- テレワーク・私服勤務可・裁量の大きい環境

**仕事内容****■職務内容**

外資系IT専門商社において、セールスマーケティングの管理職業務をお任せします。

従来のイメージのマーケティングではなく、より営業組織に近い組織構築の為、現在営業職の方が活躍できるポジションです。

主に日本のマーケティング戦略実行を担い、マーケティング活動により得たリードを最大限活用し、営業との密接な機能的パートナーシップを築き、組織内でのマーケティング活動推進のサポートを得る。

プランディング活動を通し、持続可能なビジネスニーズを獲得に貢献する為に、プランディング戦略を構築/実行する。

**【具体的な職務内容】**

- 管理職として自チームのピープルマネジメントを行い、チームメンバーが持っている能力を発揮できるよう、環境整備・オペレーションフローを構築する。
- 目標とするビジネス目標とROIを達成するために、キャンペーンの継続的なPDCAと改善活動を続ける。
- すべてのマーケティング活動において、自身の手を動かしながらチームの実行体制を確保・維持する。
- 事業目標達成のため、グローバル企業戦略と各国のマーケティング活動との整合性を意識する。
- 戦略方針を基に、マーケティング活動の実行と、得た結果に対するパフォーマンスを定量化し分析する。
- 主な社外のステークホルダーである、メーカー、パートナーと強固な信頼関係を築き、コラボレーションの機会を探る。
- 取り扱い製品や販売チャネルなどを把握し、営業部門のビジネスドライバーを理解し、協業活動を積極的に計画・実行する。
- ビジネス部門とマーケティングチームの橋渡しとなり、マーケティング活動がビジネス目標に合致していることを確認する

**雇用形態**

正社員

**年収**

年収：850万円～1427万円

月給：61万円～103万円

※記載年収額は選考を通じて上下する可能性があります。

業績連動型賞与制度対象

**■昇給：有、年1回（4月）****■手当：交通費全額支給、テレワーク手当（5000円/月）****勤務地**

東京都港区芝浦3丁目1-1 msb Tamachi 田町ステーションタワーN 21階

**■アクセス**

JR「田町」駅 徒歩3分

都営地下鉄三田線・浅草線「三田」駅 徒歩5分

**勤務時間**

09:15-17:35 1時間休憩

**休日休暇**

完全週休2日(土・日)、祝日、年末年始休暇、病気休暇、特別休暇、慶弔休暇、年次有給休暇（入社と同時に最大13日付与）

**手当・福利厚生**

社会保険完備、財形貯蓄制度、職場積立NISA、確定拠出年金制度、確定給付型企業年金制度、社員販売制度、テレワーク制度、私服勤務可、社内部活動制度、ベンダー研修制度、他

**Required Skills****【必須】****■求める経験**

- 商社(ディストリビューター)もしくはパートナー(販売代理店)での5年以上の営業経験
- オペレーションフローの構築、改善の経験。
- 戦略的なビジネスプランニングの計画、実行経験。
- 自チームの予算管理もしくはマーケティング業務管理の経験。

**■語学**

- 日本語（ネイティブルベル）

**【歓迎】**

- IT業界でのマーケティング経験
- 管理職経験5年以上

**選考プロセス**

書類選考→面接（2～3回）→内定 ※適性検査（性格）が実施される場合有

**Company Description**