【みなとみらい】CRMマーケティング（Zoho・リーダー）マーケティング責任者として戦略策定・施策運用・営業支援を統括

Zoho CRMのマーケティング責任者として、戦略策定・施策運用・営業支援を統括

Job Information

Hiring Company
ZOHO Japan Corporation

Job ID
1566404

Division
マーケティング事業部　Zohoマーケティング部

Industry
Software

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary
7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours
標準勤務時間9：00 ~ 18：00（試用期間後はフレックスタイム制）

Holidays
完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など

Refreshed
October 28th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- Zoho CRMのマーケティング責任者として、戦略策定・施策運用・営業支援を統括
- プロダクト成長やチーム管理、グローバルチームとの連携を通じて大規模ビジネスの拡大に貢献できるやりがい
- デジタルマーケティング、CRM/SFA、MAツール運用を駆使した戦略立案と実行を担当
- フレックスタイム・服装カジュアルなど柔軟な働き方に加え、豊富な福利厚生で長期キャリアを支援

【業務内容】

- 成長戦略の策定
- マーケティング施策の運用
- 社内関連部署や外注先のディレクション
- 営業部の活動支援
- 組織組成とマネジメント

■採用背景：
日本だけでなく世界各国にて実績のあるZoho CRMの第 2 成長期を実現するため、販促体制の構築を進めております。
今後サービス現場責任者として、マーケティング主導にて関連部署に対してリーダーシップを発揮頂き、日本におけるビジネス立ち上げを担って頂く人材を求めております。

■配属部署：
マーケティング事業部　Zohoマーケティング部

【雇用形態】
正社員　※試用期間3か月

【給与】
年収7,056,000円 ~ 10,080,000円
月給420,000円 ~ 600,000円（月25時間分の固定残業代（68,157円 ~ 97,375円）を含む。超過分は全額支給。）
※経験に応じて考慮

■昇給：年1回（4月 / 人事評価および業績に応じて）
■固定賞与：8月、11月
■変動賞与：2月

【就業時間】
標準勤務時間9：00 ~ 18：00（試用期間後はフレックスタイム制）

【勤務地】
本社 みなとみらいオフィス
神奈川県横浜市西区みなとみらい三丁目6番1号 みなとみらいセンタービル13階

【休日休暇】
完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など
※有給休暇の付与：試用期間終了後15日付与（入社月によって変動）、以降毎年4月に規程に従い付与

【待遇・福利厚生】

- 交通費支給（月10万円まで）
- iDeCo補助支給（最大7000円）
- 確定給付企業年金（DB）
- 退職金前払制度（最大50%を選択可）
- 時短勤務制度（小学校卒業まで取得可）
- 傷病休暇
- リフレッシュ休暇付与（5年に1回）
- 各種予防接種補助（インフルエンザ、海外出張時）
- ストレスチェック（年1回）
- TOEIC社内受験（年1回）
- ウェルカムランチ
- 部署懇親会費補助（四半期に1回）
- 無料ランチ（会社指定のお弁当）
- 無料ドリンク・無料スナック
- ハーブティー提供（無料）
- 社員旅行
- 保育支援
- 社内クラブ活動
- 喫茶補助
- 職制特別加算金
- 自宅用避難グッズ支給
- 入社時ノベルティ配布（システム手帳、卓上カレンダー）
- 資格試験報奨金制度
- 教育補助制度
- 書籍購入制度
- ハマふれんど（福祉共済）
- オフィス近距離引っ越し手当

※社内制度・取り組みについては次のページをご覧ください。
https://www.zoho.co.jp/work-style/#works

Required Skills

【必須要件】

- B2Bマーケティング経験（テクノロジー / SaaS分野）10年以上
- プロダクトマーケティングの専門性
  - 成長戦略の実績（ARR10億円以上）
  - 営業支援および顧客向けアセット構築
- CRM/SFA、MAの管理実務経験7年以上
  - CRM/SFA、MAツール（例：Salesforce、HubSpot、SanSan、esm、Marketoなど）の管理実務経験
- 10人以上のチーム管理経験5年以上
- デジタルマーケティング＆リードジェネレーションの管理実務経験7年以上
- 英語スキル
  - 通訳なしで本社プロダクトチームとビジネスレベルの英語で会話・プレゼンテーションが可能

【歓迎要件】

- データ分析（BIツール）の管理実務経験
- 海外本社/グローバルチームとの協業経験
- スタートアップまたはスケールアップ企業での経験
  - カオスな状況を楽しみ、ゼロからのプロセス構築、実践的な実行力

【求める人物像】

- サービスを育てることを楽しみ、主体性を持って取り組める方
- 社内外のステークホルダと自ら積極的にコミュニケーションを取り、ナレッジをシェアし、周りに良い影響を与えて頂ける方
- 目的に対して柔軟かつロジカルに思考し、アウトプットできる知的生産性の高い方

【選考の流れ】

1．書類選考
2．一次面接（リモート可）
3．二次面接（リモート可）、適性診断（職務適性）
4．最終面接、人事面談（来社）

※リファレンスチェック、バックグラウンドチェックをおこなう場合がございます。
※一次・二次面接はリモートで実施することも可能です
※応募書類受領後、1週間以内に書類選考結果をお知らせします
※応募の秘密は厳守いたします
※応募書類については返却いたしかねますので、あらかじめご了承願います

Company Description