



【1000～3000万円】★Bytedance株式会社★Client Partner Unit Lead（TikTok Sh...

Bytedance株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

Bytedance株式会社

Job ID

1566741

Industry

Digital Marketing

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 30 million yen

Work Hours

10:00 ~ 19:00

Holidays

【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 ・有給傷病休暇：6日...

Refreshed

November 27th, 2025 14:40

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2297838】

The Global Business Solutions (GBS) team is responsible for the revenue growth of the TikTok business and our teams include Sales Marketing Ops Account Managers Agency and partnerships as well as Marketing Science.

At TikTok our Global Business Solutions (GBS) team plays a key role in generating revenue by promoting our advertising solutions onboarding new clients driving ad campaigns and more. As the TikTok community grows at an unprecedented

speed around the world our GBS team leads groundbreaking projects that are changing the landscape of the advertising industry in real time.

■Responsibilities

Lead the D2C teams overall revenue and guide team members to maximize performance
 Lead the integration of the TikTok shops and work closely to onboard new merchants. Define and own account plans to unlock investments and drive client's business key performance metrics.
 Understand long term business objectives/KPIs to align TikTok strategy and negotiate complex business opportunities.
 Partner with cross functional partners to structure and execute operational and strategic initiatives developing account plans synthesizing market related data leading client analysis and defining the overall business approach to success.
 Prospect and penetrate organizations to drive alignment and influence executive and day to day contacts to execute against account plan.
 Collaborate with measurement partners to create learning agendas to help clients measure the impact of marketing and adopt measurement solutions.
 Own forecasting and accurate client analysis to support team planning.
 Create persuasive sales presentations using market trends and case studies across TikTok solutions.
 Use information and knowledge that we have and pitch to our clients
 Provide account management and open up new accounts of our advertisers and advertisement agencies in Japan
 Grow our business through collaboration with internal stakeholders

グローバルビジネスソリューション（GBS）チームは、TikTokビジネスの収益成長を担っており、セールス、マーケティング、オペレーション、アカウントマネージャー、エージェンシーおよびパートナーシップ、そしてマーケティングサイエンスといったチームで構成されています。

TikTokにおいて、グローバルビジネスソリューション（GBS）チームは、広告ソリューションのプロモーション、新規クライアントの獲得、広告キャンペーンの推進などを通じて、収益創出において重要な役割を果たしています。TikTokコミュニティが世界中でかつてないスピードで成長する中、GBSチームは広告業界の状況をリアルタイムで変革する画期的なプロジェクトを主導しています。

■職務内容

TikTokショップの統合を主導し、新規加盟店のオンボーディングに緊密に連携します。
 D2Cチーム全体の収益を主導し、チームメンバーのパフォーマンス最大化を支援します。
 アカウントプランを策定・管理し、投資を有効活用してクライアントのビジネスKPI（主要業績指標）の向上を推進します。
 長期的なビジネス目標/KPIを理解し、TikTok戦略の整合性を図り、複雑なビジネスチャンスの交渉を行います。
 部門横断的なパートナーと連携し、運用および戦略的な取り組みを構築・実行します。アカウントプランの策定、市場関連データの統合、クライアント分析の主導、成功に向けた全体的なビジネスアプローチの定義などを行います。
 組織を調査・開拓し、連携を強化し、経営陣および日常的な担当者に働きかけてアカウントプランの達成を支援します。
 測定パートナーと連携し、クライアントがマーケティング効果を測定し、測定ソリューションを導入できるように、学習アジェンダを作成します。
 チームの計画策定を支援するために、予測と正確なクライアント分析を行います。TikTokソリューション全体の市場動向とケーススタディを活用し、説得力のあるセールスプレゼンテーションを作成します。
 当社が保有する情報と知識を活用し、クライアントに提案します。
 日本の広告主および広告代理店のアカウント管理と新規アカウントの開拓を行います。
 社内のステークホルダーとの連携を通じて事業を拡大します。

Required Skills

Strong understanding of performance marketing
 Strong understanding of the agency market scope
 Team worker who can collaborate well with other functions and other regions
 Able to enjoy the rapidly changing environment
 Growth mindset and passion to drive client's business forward

パフォーマンスマーケティングに関する深い理解
 代理店市場の範囲に関する深い理解
 他部署や他地域と円滑に連携できるチームワーク力
 急速に変化する環境を楽しめる能力
 クライアントのビジネスを前進させる成長志向と情熱

Company Description

Founded in 2012 ByteDance's mission is to inspire creativity and enrich life. With a suite of more than a dozen products including TikTok Helo and Resso as well as platforms specific to the China market including Toutiao Douyin and Xigua ByteDance has made it easier and more fun for people to connect with consume and create content. 2012年に設立されたByteDanceは「inspire creativity and enrich life」をミッションに掲げています。ByteDanceはTikTok、Helo、Ressoなどの多くの製品に加え、Toutiao、Douyin、Xiguaなど中国市場のみで利用できるプラットフォームを所有しています。ByteDanceはこれらのプロダクトを通じて、人々がコンテンツとつながり、コンテンツを消費し、コンテンツを創造することをより簡単で楽しいものにしました。