



## 【Senior Content Marketing Executive】日本市場に響くコンテンツ戦略をリード！

世界初トラベルアシスタンスビジネスを確立 | 90カ国でグローバルビジネスを展開

### Job Information

#### Hiring Company

[International SOS Japan Ltd.](#)

#### Job ID

1569921

#### Industry

Other (Hospitality)

#### Company Type

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

#### Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

#### Train Description

Marunouchi Line, Akasaka Mitsuke Station

#### Salary

7 million yen ~ 11 million yen

#### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

#### Refreshed

January 30th, 2026 05:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 6 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

当社は1985年、世界で初めてトラベルアシスタンスビジネスを事業として確立し、マーケットリーダーとして現在世界90カ国、1,000拠点で11,000人の社員がグローバルに活躍するお客様（企業）のサポートを行っています。

今回募集する **Senior Content Marketing Executive** ポジションは、日本市場に最適化されたコンテンツ戦略の中核を担い、需要創出、リード獲得、ならびにブランド認知度向上を通じて、事業成長を支援する役割です。グローバルキャンペーンのローカライズにとどまらず、日本特有のビジネス文化、購買行動、意思決定プロセスを深く理解した上で、日本市場に適したメッセージングおよびコンテンツの企画・開発をリードしていただきます。

営業部門、マーケティング部門、プロダクトマーケティング、ならびに専門家チームと密に連携しながら、日本市場における効果的なマーケティング施策の立案・実行を担う重要なポジションです。

#### 【業務内容】

##### ◆ コンテンツ戦略・企画管理

- 日本市場向けコンテンツカレンダーの策定および四半期単位での管理
- 事業戦略および市場動向を踏まえたキャンペーンの選定・優先順位付け
- バイヤーペルソナおよび購買行動分析に基づくコンテンツグリッドの管理・更新

##### ◆ コンテンツ制作およびローカライズ

- 日本市場向けオリジナルコンテンツおよびキャンペーンの企画・制作
- アカウントベースドマーケティング（ABM）向けのカスタムメッセージ開発
- グローバルコンテンツの日本市場向け再構成（記事、SNS、動画、各種資料等）
- セミナー、講演会、営業活動向けマーケティング資料のローカライズ

##### ◆ 需要創出・リード獲得支援

- 日本のビジネス文化に即したメールキャンペーンおよびターゲットコミュニケーションの企画・実施
- 見込み顧客および既存顧客とのエンゲージメント強化を目的としたコンテンツ活用

##### ◆ 社内外ステークホルダーとの連携

- 営業部門、グローバルマーケティング、プロダクトマーケティングとの連携による施策推進
- 医療・セキュリティ分野の専門家と協働した時事性のある情報発信
- 市場ニーズ、コンプライアンス要件、顧客期待に関する情報の社内共有およびフィードバック

#### 【マーケティング組織について】

マーケティングチームのミッションは、営業部門が新規ビジネス機会を創出し、顧客基盤を拡大できるよう支援することです。

需要創出、質の高いリード獲得、顧客との継続的な関係構築、そして日本市場におけるブランド認知度向上を重視し、デジタル施策、イベント、PR、業界連携、ABM、テレナーチャーリングなど多様なチャネルを活用したマーケティング活動を開いています。

本ポジションは、コンテンツ領域における中心的役割として、日本市場に根差したマーケティング活動を推進し、組織全体の成果創出に貢献していただきます。

#### 【社風】

- 当社は外資系企業ですが（ロンドンとシンガポールに本社）、日本オフィスでは、よく外資系企業にイメージされるような殺伐した雰囲気は一切なく、部門内／部門間でチームワークとコミュニケーションを重視し、お互いを尊重し合うアットホームな社風です。
- 社内は多国籍、バイリンガルの社員が多いため、日本語と英語が飛び交います。なお社長は英語と日本語のネイティブで、日本人社員とは日本語で会話しています。
- 毎月社内イベントがあり（現在はオンラインがほとんどですが）社内交流の場も多くあります。勤続年数は20年を超えるベテラン社員から、2-3年の中堅社員までがバランス良く在籍し、中途入社の方も溶け込みやすい雰囲気があります。

#### 【ライフワークバランス】

- 例年、有給消化率は9割以上（ほぼ10割に近い）の実績です。メリハリをつけて働く、がモットーです。
- 直近5年間の育休取得率の実績は女性87.5%、男性44.4%です。長く働いていただける環境です。

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【勤務地】

東京都港区赤坂4丁目2-6  
赤坂見附駅（東京メトロ丸ノ内線/東京メトロ銀座線）-4分  
赤坂（東京都）駅（東京メトロ千代田線（綾瀬-代々木上原））-5分  
永田町駅（東京メトロ南北線/東京メトロ半蔵門線/東京メトロ有楽町線）-6分

#### 【給与】

想定年収 700万円～1100万円 経験・スキルにより応相談

上記想定年収+賞与

賞与 あり（年1回）

昇給 あり（年1回）

退職金 あり

#### 【勤務時間】

9:00～17:30（休憩60分）

#### 【休日・休暇】

土日祝日休み

有給休暇（最初の6ヵ月は3日、1年目15日、2年目16日、3年目17日、、、6年目以降20日）

#### 【福利厚生、その他】

社会保険・労働保険加入、退職金制度、社外福利厚生サービス加入

#### Required Skills

**【必須・歓迎】**

- 日本語ネイティブ・英語ビジネスレベルでの優れたコミュニケーション能力
- 5年以上コンテンツマーケティング実務経験
- B2B環境での経験
- 複数チャネル（メール、SNS等）でのコンテンツ制作スキル
- 高度なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint）
- 複数プロジェクトを同時進行できる計画力・調整力
  
- SaaSやサービス等、無形商材取り扱いの経験

**【歓迎する経験・スキル】**

- デザインツール（Adobe Acrobat、Photoshop、Illustrator）および動画制作の経験があれば尚可。
- 国際色豊かでスピード感ある職場での勤務経験者は歓迎。
- マーケティング / コミュニケーション / ビジネス関連の学位

**【選考フロー】**

面接3回を予定

一次面接（オンライン）⇒ 二次面接（対面）⇒ 最終面接（対面）

**★応募時には、①日本語の履歴書、②日本語の職務経歴書、③英文CV、の3点を添付のうえ、ご応募ください。**

---

**Company Description**