



## ★Bytedance株式会社★Agency Partner Growth Agency GBS Japan

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

1571754

#### Industry

Digital Marketing

#### Company Type

International Company

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

6 million yen ~ 20 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

January 8th, 2026 15:16

### General Requirements

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Fluent

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

【求人No NJB2290857】

#### ■About the team

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

Building relationships and engagement with key people at the advertising agencies in charge  
 Generating leads and credits for large scale projects through advertising agencies  
 Design and implement workshops for ad agencies → generate leads  
 Develop and implement sales strategies by industry and product.  
 Accumulation of knowledge and feedback to our marketing product and operation departments  
 Promotion and support of various projects e.g. package drafting/ sales expansion PJ product sales expansion PJ operation improvement PJ etc.

.....

#### ■チームについて

グローバルビジネスソリューション（GBS）チームは、TikTokビジネスの収益拡大を担っており、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、パートナーシップ、マーケティングサイエンスなどのチームがあります。

TikTokでは、グローバル・ビジネス・ソリューション（GBS）チームが、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、収益を生み出す重要な役割を担っています。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チームはリアルタイムで広告業界の展望を変える画期的なプロジェクトをリードしています。

#### ■担当業務

担当広告代理店のキーパーソンとの関係構築とエンゲージメント  
 広告代理店を通じた大型プロジェクトのリードとクレジットの創出  
 広告代理店向けワークショップの企画・実施→リードの創出  
 業界別、商品別の営業戦略の立案と実行  
 ナレッジの蓄積とマーケティング・商品・運用部門へのフィードバック  
 各種プロジェクトの推進・支援（パッケージ起案・拡販PJ、商品拡販PJ、オペレーション改善PJ等

### Required Skills

#### Minimum Qualifications

5+ years of sales experience in digital media digital ad agencies ad tech companies etc. on digital platforms and integrated ad agencies  
 Understand specifications and placement algorithms of multiple advertising media  
 Ability to negotiate tenaciously and propose solutions from the customer's perspective  
 Strong teamwork and cross functional collaboration skills  
 Japanese fluency level or above

#### Preferred Qualifications

Digital ads Sales  
 Analytical Skills  
 Global platform and project management  
 Growth mindset and passion to drive client's business forward  
 Open transparent and collaborative workstyle

#### 応募資格

デジタルメディア、デジタル広告代理店、アドテク企業等でのデジタルプラットフォームや総合広告代理店での5年以上の営業経験  
 複数の広告媒体の仕様や出稿アルゴリズムを理解していること  
 粘り強く交渉し、顧客の立場に立ったソリューションを提案する能力  
 強いチームワークと部門横断的なコラボレーションスキル  
 日本語流暢レベル以上

#### 応募資格

デジタル広告営業  
 分析スキル  
 グローバルプラットフォームとプロジェクトマネジメント  
 クライアントのビジネスを推進するための成長マインドと情熱  
 オープンで透明性が高く、協力的なワークスタイル

### 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使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。