若手活躍中【広告企画営業職】大手ブランド広告のマーケティングコンサルタント｜リモートワーク｜フレックスタイム｜残業少なめ

国内最大級の、全自動マーケティングプラットフォーム『UNICORN』運営企業

Job Information

Hiring Company
UNICORN Inc.

Job ID
1572539

Industry
Internet, Web Services

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description
Marunouchi Line, Nishi Shinjuku Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
【標準就業時間】10:00~19:00（休憩時間：1時間）※1ヶ月精算のフレックスタイム制度有

Holidays
・完全週休2日制(土日) ・祝祭日 ・年間休日125日以上

Refreshed
November 20th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

大手ナショナルクライアントに対して自社サービスであるUNICORNを使った企画提案をしていただきます。
UNICORNは、最先端のクリエイティブとアドテクロノジーを駆使したソリューションをクライアントへ提供しています。
独自の配信技術によって本当に興味を持ったユーザーへリーチした上で、興味のあるユーザーが触れることもできるインタラクティブ広告の配信を行い、顕在層だけでなく潜在層にまで伝えたいメッセージを届けることが可能なソリューションです。

ポジションの魅力・やりがい

- 携わる案件は大手顧客の広告配信が多数です。
  多岐に渡る業界のクライアントを有しており、業界やクライアントの課題に向き合い、最適なデジタルマーケティングの戦略策定・プロモーション施策の企画立案から実行までを一気通貫で提供することが可能です。
- 年次に関わらず個人の売上が事業へのインパクトが大きく、裁量と手応えを持ちながら成長できる環境です。
- 営業/エンジニア/デザイナー等、アドウェイズ本社の様々な人たちと関わる経験が出来る環境です。他アドウェイズのグループ会社とも近い距離感で仕事ができ、意見交換もスムーズに行える事が魅力です。

＜主要取引先＞
・大手自動車メーカー
・大手飲料メーカー
・外資系大手IT企業
・大手化粧品メーカー

＜担当業務＞
・新規アプローチ先の選定、開拓（対象業界不問）
・クリエイティブ企画、メディアプランの設計・提案
・既存クライアントへの追加施策・アップセルに向けた提案
・キャンペーンのKPIを達成するための運用改善やプランニング

＜提供サービス＞
・UNICORN
良質なブランドコミュニケーションを実現する
「Rich Creative」「Contents Targeting」「Programmatic」「Optimization」
を追求したフルオートメーションアドプラットホーム。
ブランドイメージを毀損する広告配信先をあらかじめ除外し、不正対策に加え、不適切なメディアも排除します。

UNICORNの主な特徴としては：

1. インタラクティブ広告というリッチクリエイティブです。
   3D, AR, 動画など広告クリエイティブ上で回転、ズーム、色変更など実際に触れることができる新しい形の体験型広告です。
2. 機械学習を活用した全自動での配信最適化を実現しており、クライアントが求めるあらゆるKPIに対して配信効果を最大化することが可能となっています。

＜案件事例＞
・外資系自動車企業
フルモデルチェンジした車種の認知獲得を実現
実際の車を撮影し、3DCGモデルを作成。広告クリエイティブ上でエクステリアとインテリアを
様々な角度から触ってみる事が出来る3Dバナーにて広告配信。
合計タッチ操作回数：300万回以上
タッチ操作の単価：1.2円

・VOD企業
ブランド好意度の向上を実現
アニメ特集のInteractive Videoで20-30代男性を中心にリーチ。
自身で見たい動画をタップし再生するフォーマットによりブランド好意度が大幅にUP。
ブランド想起：6.5ポイントアップ
ブランド好意度：10.7ポイントアップ
※広告非接触者との比較

配属予定部署
配属部署全体：約20名
男女比：男性5割、女性5割
平均年齢：約31歳

雇用形態
正社員（試用期間：3ヶ月※給与変動なし）

年収
5,000,000円 〜 8,000,000円

月額（基本給）：41.7万円 ~ 66.7万円
・定額超過勤務手当/月：121,000円 ~ 194,000円（固定残業時間45時間0分/月）
※超過分は別途追加支給

・半期年俸制(1月、7月に査定有)、半期年俸制のため賞与なし
※現職給与をベースに考慮します

勤務地
UNICORN本社勤務
東京都新宿区西新宿5-1-1 住友不動産新宿ファーストタワー5階

勤務時間
フレックス制度有
1ヶ月精算のフレックスタイム制度を導入しています。
【コアタイム】12:00-17:00
【始業可能時間】06:00~
【終業可能時間】17:00~
【標準就業時間】10:00~19:00

休日休暇
年間休日125日以上
完全週休2日制(土日)、祝祭日、夏季・年末年始・有給・慶弔休暇
産前産後、育児休暇制度有

手当/福利厚生

・社会保障制度完備
入社時より各保険に加入します。（労災保険、雇用保険、社会保険（健康保険、厚生年金）、介護保険（40歳以上））

・確定拠出年金制度
アドウェイズグループに所属する60歳未満を対象として、アドウェイズが独自に運営する企業年金制度です。
＜確定拠出年金＞
加入者が毎月掛金を積み立て、運用することで将来受け取れる年金の金額が決まってくるものです。60歳以降に向けて積みたてることで「老後」の準備が着実にできることが特徴です。
＜「選択型」＞
掛金55,000円を上限として加入は任意。DC拠出手当の範囲内でいずれかの確定拠出年金の掛金を選択できます。掛け金変更のタイミングは半年に一度となります。（3月と9月に社内でアナウンスします）

・従業員持株会
給与天引きにより一定金額を拠出し、アドウェイズ本社の株式を購入する制度です。
会社から出資金の10%の奨励金が支給されます。

・給与支払い日
毎月末日締め、翌月10日払い※支給日が土日祝日の場合は前倒し

・通勤手当
ご自宅 ~ 会社最寄駅までの通勤費を支給します。（月額上限50,000円まで）※コロナ禍では以下のように支給いたします。
1ヵ月分の通勤費は、会社に出社した日数に基づき1日往復実費を翌月給与にて支給いたします。

・リモートワーク
情勢に応じて、在宅勤務を導入。部署によって、週に数回の出勤日を設けている場合もあります。

・ジョブローテーション制度
半期に一度、ジョブローテーションの申請が可能です。
自身のキャリアプランに応じて、異なる部署や様々な職種を経験することで能力開発やキャリアアップが可能です。挑戦する個人の成長による組織の強化を目的としています。

・評価/査定
評価/査定は、半年に1度実施しています（1月/7月）
アドウェイズグループでは『職務等級制度』を導入しています。
等級を上げ、評価を上げ、報酬を上げる、シンプルな制度設計となっています。
以下を総合した評価で査定を実施しています。
等級行動評価：求められた職務等級に求められる行動の実績を評価
業務実績評価：一定期間の業務に対しての目標の到達度
多面評価：上長だけでなく、周囲・部門を超えてのメンバーから評価

・グリーティングカード
毎年12月に日頃社員を支えているご家族とお世話になっているお取引先様宛に、感謝のお手紙をお送りしています。

・半期会議
半期に1度開催している、アドウェイズグループの社員総会です。経営方針発表、各事業部の業績報告や、半期で活躍した社員やチームをベストチーム賞、ベストマネージャー賞、ベストルーキー賞、ベストプレイヤー賞として表彰をしています。

＜一緒に働くメンバー＞
■セールス（20代女性）
2015年新卒入社。当初から非ゲームアプリ領域にて営業を経験。
ニュースやマンガなど複数ジャンルにおける大手デベロッパー様を15社程担当。
その後、女性/ECに特化型のチームのチーフに着任し、そこでの実績が評価され社内MVPを受賞。
2018年からは総合広告代理店に出向し、外資SNSアプリやラグジュアリーブランドを担当。
2020年4月に帰任し、ブランドマーケティングDivにてUNICORNのアカウント開拓に従事。

■マネジャー（30代男性）
スタートアップでシステム開発やコンサルの営業を経て、デジタルサイネージやWEBマーケティングの事業会社を設立。
2011年中途入社後は新規事業の立上げ部署で営業職へ従事し、初代 Hero of Adwaysを受賞。
2013年より国内アプリクライアントへの広告提案に特化した営業部の部長職、2015年より海外アプリプロモーションを行う営業部の部長職を経て、2019年より大手企業向けの新規事業立上げに従事。

Required Skills

必須経験
・IT関連サービス（SaaSなど）で企画営業のご経験

歓迎経験
・デジタル広告の法人営業経験
・リッチクリエイティブを使用したデジタル広告業務の経験
・総合広告代理店、もしくは大手広告主との取引で企画営業のご経験

採用人数：1〜3名

選考フロー
書類選考→一次面接(GM1名)→最終面接（役員1名）→内定

Company Description