

# Inagora

ソリューション営業 | 中国市場を狙う企業のためのマーケティングソリューション | SNS広告を軸にした実践ノウハウを提供

中国向け越境ECショッピングアプリを運営する当社ならではの価値を企業に提供します

## Job Information

### Hiring Company

[Inagora Inc.](#)

### Job ID

1574668

### Industry

Internet, Web Services

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Salary

4.5 million yen ~ 6.5 million yen

### Work Hours

10:00~19:00 (休憩60分) /フレックスタイム制 (コアタイム : 有 10:00~16:00)

### Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

### Refreshed

March 25th, 2026 10:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

中国語は必須ではございません。

### 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》

- ・中国市場向けSNS広告を軸に、企画提案から運用・分析まで担う越境支援営業
- ・中国SNSや最新トレンドを活用し、日本ブランドの中国進出を成功に導けるやりがい
- ・提案から効果分析まで一気通貫で関われ、マーケティング力と営業力を同時に磨ける
- ・フレックス制、服装自由、独自休暇や充実した福利厚生で柔軟に働ける環境

#### 【業務内容】

中国市場進出を目指す日本企業に対し、中国市場向けSNS広告を中心としたマーケティングソリューションの提案をお願いします。

新規・既存クライアントへの提案営業、課題ヒアリング、企画立案、受注獲得、案件進行管理まで一貫してお願いをしたいと思います。

- ・新規・既存クライアントへの提案営業
- ・Weibo、WeChat、RED（小紅書）、Douyin等を活用した広告施策の企画、立案
- ・受注後の制作ディレクション、運用進捗の確認、管理
- ・施策実施後のレポート（効果分析・改善提案）

#### ■募集背景：

当社は2014年にち上げられた日中越境ECに特化したベンチャー企業です。

中国向け越境ECショッピングアプリ『豌豆公主（ワンドウ）』を自社で開発。

日本の正規品メーカーの人気商品をインターネットで購入することができる、国の垣根を越えた越境ECアプリで中国の消費者の方へ様々なカテゴリの日本商品を届けています。

また日本企業と深くパートナーシップを組み、中国ではまだ認知度の高いブランドを人気ブランドに成長させるためのサポートや、日本企業の中国市場進出をインバウンドでもサポートを行っております。

現在、弊社は設立10周年を迎えさらなる発展と成長を目指し、第二創業期ともいえる新たな成長フェーズへと移行しております。販売先は中国だけでなく、北米、韓国、台湾エリアへの強化に注力して進めており、新規事業を含め様々な事業展開を行っております。

#### ■当社のキャリアステップ（一例）：

- ・入社1年目で新規事業責任者に昇格
- ・入社2年目でマネージャーに昇格
- ・入社7年目で事業部長に昇格

#### ■InagoraのValueとカルチャー：

社員のバックグラウンドや国籍が異なってもお互いの意見を理解し、誠実なコミュニケーションがとれるような社風を目指しています。

東京オフィスでは7：3で中国メンバーが7割、日本メンバーが3割程。

中国メンバーは日本語が話せるメンバーばかりです。

当社では社内MTGでは翻訳システムを活用したり、日本語が話せるメンバーが翻訳を行い、日々コミュニケーションをとり業務に取り組んでいます。

また社内コミュニケーション推進を目的に、月1回全社MTGを実施しています。全体的に部署関係なくフラットで自慢な環境です。

また、Inagoraでは社員がValueに基づく行動を発揮することを促進しています。

Inagoraが大切にしているValueをご紹介します。

#### ・ Ownership

全員が当事者として問題・課題を見つけ、自ら取り組み、周囲を巻き込んでアクションを起こす

#### ・ Commitment

行動にコミット、結果にコミット

#### ・ Communication

カルチャー・バックグラウンドを超え相手の思いをくみ取った上で、自分の意見を述べる

#### ・ Leadership

まず自分からリード

#### ・ Be Professional

進化するプロになれるよう、毎日アップデート

私たちは設立当初から目指すミッションの実現に向けて、バリュー・カルチャーに基づいた行動や意思決定を大切にしています。

それぞれが自立して責任をもち行動しているからこそ意思伝達も早く、常にスピードをもって事業の広がりを実感できる環境です。

我々はこの先もベンチャー精神を大切に、変化を恐れず、挑戦者としてチャレンジを続けていきます。

Wantedly企業ページでは、違う視点で当社の紹介をしております。ぜひこちらもご覧ください。

<https://www.wantedly.com/companies/inagora>

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

年収450万円～650万円

※45時間分の見込み残業代を含む

※給与詳細は経験、能力等を考慮の上、規定により決定します。

#### ■昇給：年2回（1月、7月）

#### 【就業時間】

所定労働時間 8時間 00分 (10:00~19:00、休憩60分)

■フレックスタイム制 (コアタイム：有 10:00~16:00) ※チーム、業務バランスをみて活用いただけます。

#### 【勤務地】

〒108-0014 東京都港区芝4丁目1-28 PMO田町Ⅲビル2F

■受動喫煙対策：就業場所共用施設内に喫煙室有

☆港区のオフィスは大好評！綺麗で広々とした環境やカフェエリアもある中でお仕事が可能です♪

#### 【休日休暇】

- ・年間 120日以上
- ・土曜・日曜・祝日
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇：入社3ヶ月後に10日～付与します。
- ・リフレッシュ休暇 (入社2年目以降)
  - 1年半以上勤務している正社員を対象に年間3日間、心身をリフレッシュするためのお休みが付与されます。
- ・誕生日休暇
  - 毎年誕生日の前後2週間で、有給休暇を1日とることができます。
- ・産前産後休暇・育児休暇 (取得率90%)
- ・介護休暇
- ・慶弔休暇

#### 【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備 (雇用・労災・健康・厚生年金)
- ・フレックス制度 ※コアタイム(10:00~16:00)に出社していれば、それ以外は自由に勤務できます。
- ・服装・髪型自由
- ・通勤手当：上限2万5000円/月
- ・社内研修制度
- ・ウェルカムランチ (入社後はチームメンバーとランチをして交流をします)
- ・インフルエンザ予防接種、健康診断の実施
  - 年に1回インフルエンザ予防接種及び健康診断を実施 (費用は全額会社負担致します)
- ・健康支援サービスの提供 (無料相談&AMH検査)
  - にしたんARTクリニック様にて無料AMH検査・無料相談窓口を活用いただけます。ご家族・パートナー様も活用いただけます。
- ・社長賞
  - 社員のコミットが認められた際、イベント時に社長賞が送られます。特典は受賞した時のお楽しみです。
- ・各種イベント
  - 自社開発アプリ誕生祭、BBQ、忘年会、新年会などなど、各種社内イベントを開催しています。
- ・社販割引サービス
  - 社員販売サイトを自社で運営しています。日用品や食品、ファッションなどをお得な価格で購入できます。
- ・ウェルフェア (福利厚生) サービス
  - 各種宿泊・レジャー・スポーツ・ショッピング・グルメ等のサービス・施設等を割引価格で利用できます。
- ・オフィスビル入居テナント向け統合型シェアサービス
  - ジム月2回無料・本の要作サービス月5冊分無料・ビジネスセミナー・ビジネス教材動画視聴無料等

インアゴーラではメンバーの成長を支援し、共に刺激し合える環境を実現するための各種制度を今後も用意していく予定です。

## Required Skills

#### 【必須要件】

- ・クライアントの課題を踏まえた広告提案・営業経験
- ・中国SNS広告・デジタルマーケティングに関する知識もしくは理解
- ・中国SNS媒体の特性、広告商品、運用モデルへの理解

#### 【歓迎要件】

- ・広告代理店での営業経験 (特にデジタル広告)
- ・中国向けSNS広告の提案・運用・レポート経験
- ・売上目標を持った営業業務の経験
- ・中国語 (ビジネスレベル) でのコミュニケーションが可能な方
- ・中国のSNSトレンドや広告市場への理解がある方
  - ※上記はあくまでも歓迎ですので、必須スキルを満たしている方はぜひ1度エントリーをお待ちしております。

#### 【求める人物像】

- ・数字目標を意識し、売上創出にコミットメントできる方
- ・媒体特性を理解した上で、実行力のある提案ができる方
- ・クライアントとの中長期的な関係構築ができる方
- ・中国市場・中国SNSへの関心、興味が高い方

#### 【語学力】

- ・中国語ビジネスレベル
- ・日本語ビジネスレベル
  - ※国内クライアントへの新規/既存営業となります。その為中国語は必須ではありませんのでご安心ください。

#### 【選考について】

- 募集人数：1名
- 選考フロー：
  - 書類選考
  - 1次面接（人事・チーム責任者）※オンライン（Google Meet）もしくは対面
  - SPIテスト&最終面接（代表取締役） ※最終面接はご来社でお願いしております。

※エントリー後について

応募後、書類選考ではお顔写真付き履歴書と職務経歴書の送付をお願いしております。  
後ほど採用担当からご連絡いたしますので、事前にご準備をいただければスムーズにご案内が可能です。

---

## Company Description