Account Executive/IT営業（Vietnam）業界最大手 / 新規事業立ち上げ

Job Information

Recruiter
REERACOEN VIETNAM CO.,LTD.

Job ID
1580630

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Vietnam

Salary
4 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 14th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

【求人概要】
本ポジションは、デジタル広告領域における新規事業の立ち上げメンバーとして、新規顧客開拓を担う営業担当（Client Partner）と連携しながら、
クライアント課題の整理、ソリューション設計・提案、広告施策の実行・改善、アカウントマネジメント、までを一気通貫で担うポジションです。
単なる広告運用担当ではなく、コンサルティングとアクティベーションの両面を担う中核ポジションとして、クライアントの事業成長に直接貢献していただきます。
日本本社やグローバルチームとも連携しながら、スピード感のある環境で0→1の事業立ち上げに携わることができる、裁量の大きなポジションです。

【主な業務内容】
・顧客理解・ディスカバリー。
・新規商談およびディスカバリーコールへの参加。
・クライアントの目的 / 予算 / KPI / スケジュールの整理。
・3C分析（Company / Customer / Competitor）を通じた課題抽出。
・営業担当と連携したソリューション方向性の定義。
・ソリューション設計・提案。
・デジタルマーケティング戦略の企画立案。
・プロダクトを活用した統合型提案設計。
・コンサルティブセールスによるビジネス目標達成支援。
・広告アクティベーション・改善。
・アカウント開設〜広告配信開始までのプロセス管理。
・広告パフォーマンスのモニタリング・分析。
・ダッシュボードを活用した改善提案。
・提案資料・レポーティング資料の作成。

・社内関連チームとの連携による円滑なデリバリー。
・アカウントマネジメント。
・担当クライアントとの継続的なコミュニケーション。
・CRMツール（HubSpot、Salesforce等）での顧客情報管理。
・顧客満足度向上・継続率向上への貢献。
・チーム連携・新規プロジェクト。
・グローバルチーム / 他拠点との協業。
・ナレッジ共有・ベストプラクティスの展開。
・新規プロジェクト・PoCへの参画。
・市場トレンドや最新広告ツールのキャッチアップ。
・その他付随する業務。

■このポジションの魅力
・日本本社・グローバルチームとの連携機会多数。
・新規事業の立ち上げフェーズに参画可。
・コンサル×広告運用の両軸でスキルアップ。
・裁量の大きい環境で事業成長に直結する経験ができる。
・海外でのキャリア構築が可能。

【福利厚生】
・医療保険
・賞与（業績による）
・交通費・有給12日
・社会保険完備
・ビザサポート完備
・包括的な年次健康診断
・民間医療保険（プレミアムヘルスケア）
・13か月目ボーナス
・社員旅行
・優秀者向け日本本社報奨旅行
・昼食代・交通費の固定手当
・業務端末支給（PC / iPhone）

Required Skills

【必須条件】
・大卒以上
・デジタル広告 / メディア営業 / アカウントマネジメント等の実務経験（目安3年以上）
・デジタルマーケティングの知識をお持ちの方
・クライアントへのマーケティング施策提案経験
・広告管理ツールを活用したパフォーマンス分析・改善経験
・英語：ビジネスレベル（読み書き・会話）

【歓迎条件】
・CRMツール（HubSpot / Salesforce等）の使用経験
・多国籍・異文化環境での業務経験
・グローバルステークホルダーとの会議・プレゼン経験
・スタートアップ / 新規事業環境での経験

Company Description