



マーケティング担当：コンサルファームでの自社Markets部門（コンサルタントポジションではございません）

リモートワーク有り、コア無しフレックスタイム制度

Job Information

Recruiter

Credos Inc.

Job ID

1591217

Industry

Business Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 13 million yen

Work Hours

標準労働時間1日7時間、コアなしフレックスタイム制、在宅勤務（リモートワーク）制度有

Holidays

土、日曜、祝祭日、年末年始、【休暇】：年次有給休暇（年20日）、傷病休暇、リフレッシュ休暇、慶弔休暇、試験休暇、出産特別休暇（

Refreshed

May 7th, 2026 07:59

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【担当業務】

自社のMarkets（事業企画・営業推進・マーケティング）部門において、自社グループである税理士法人のマーケティング活動やGoTo Market（営業推進）活動支援を実施する業務です。

【職務内容】

■営業管理/推進（GTM（Go-to-Market）推進）

税理士法人が成長を加速させる注力領域（例 国際税務、関税貿易、マネージドサービス等）においてリーダーやパートナーの片腕となり、営業推進を担います。

- ・営業活動計画やターゲット策定
- ・活動進捗管理、会議体運営、資料作成
- ・パイプライン・実績分析やレポートなど

■B2Bマーケティング／ブランディング企画・実行

税理士法人の専門性・ブランドを市場に伝え、見込みクライアントとの接点を生み出したり、既存顧客の関係維持のためのマーケティング活動全般を企画・実施していただきます。税理士法人の担当者やパートナーと連携し、リード創出からフォローまでを対応します。

- ・オンサイト/Webセミナーのイベントの企画/アジェンダ検討、イベント運営・参加者へのフォローアップ
- ・Webページの内容更新、コラムなどのWebコンテンツのドラフトの作成、作成進行管理

【ポジションの魅力】

- ・税理士法人のパートナーと直接対話しながら「誰に・何を・どう売るか」の施策を検討し、自身でマーケティング施策として推進していくことができるポジションです。
- ・税務のプロフェッショナルと協働し、専門家の知見をクライアントに届く形に変換する—知的な好奇心が刺激される仕事です
- ・「B2Bマーケティング × 営業推進（GTM） × プロフェッショナルサービス」という横断する統合型キャリアを築くことができます。

【働き方】

リモートワーク有り、コア無しフレックスタイム制度有り、フリーアドレス等、非常に風通しの良い、働きやすい環境です！

リモートワーク可能ですが、対面のイベント（懇親会がある場合あり）や収録がある場合には出社していただく必要があります

Required Skills

【必須経験・スキル】以下①か②のいずれかの経験 3年以上

①B2Bマーケティング経験者

- ・フィールドマーケティング／リード創出の実務経験
 - ターゲット設計からリード獲得施策の企画・実行、効果測定までを一連で担った経験
- ・各種イベントの企画・運営を自らリードした経験
- ・リードジェネレーション～営業連携の実務経験

②プロフェッショナルファーム経験者 3年以上

- ・コンサルティングファーム、監査法人、税理士法人、法律事務所等でのコンサルタント／アドバイザー実務経験
 - クライアント課題の構造化、提案書作成、プロジェクトデリバリーの経験
- ・マーケティングや事業開発・営業推進領域へキャリアを広げたい意欲をお持ちの方
- ・複数の関係者との折衝力（リクエストに対して優先度をつけ、時には異なる提案をしながら同時並行で調整）
- ・あいまいな状況下でも仮説思考で物事を進められる柔軟な思考力と自律的な実行力
- ・マルチタスク対応
- ・高いコミュニケーション力（社内外多種多様なステークホルダーと協業）
- ・データ処理力：案件管理システムやExcel等を用いたデータの整備・照合・統合・集計・可視化を、正確かつ一貫性を保って行える

【望ましい経験・スキル】

- ・営業活動計画の策定、パイプライン管理、案件進捗管理（CRM活用含む）の経験
- ・プロジェクト管理・PMO経験
- ・業務で英語を使用していた経験（TOEIC:700点以上相当）

【求める人物像】

- ・チームワークを好み、コミュニケーションを取りながら業務を進められる方
- ・ビジネストレンドやデジタルトレンドに対する関心を持ち、常に最新知識の習得に努められる方
- ・既存の仕事の進め方や慣習にとらわれず、課題発見と改善に熱心である方
- ・スピードの速い業務環境やプレッシャーを成長機会と捉え、新たなチャレンジを楽しめる方
- ・専門家集団である税理士法人やその他のPwCの各法人に対しても積極的に提案し、物事をドライブしていける方

Company Description