

【804 ~ 1200万円】【事業会社で挑むエンタープライズセールス】戦略立案から実行まで一気通貫で推進！

株式会社マイベストでの募集です。 法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社マイベスト

Job ID
1593814

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
10:00 ~ 19:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 …

Refreshed
November 13th, 2026 05:00

General Requirements

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

【求人No NJB2349347】
弊社は「ユーザーの生活を豊かにする」というビジョンのもと、“選択”という領域に特化した国内最大級の商品比較サービス「mybest」を開発・運営しています。
現在、月間3 000万人以上に利用されるサービスに成長を続けており、今後もIPOやさらなる海外展開に向けて組織を拡大中です。
さまざまな商品やサービスを比較検証することで得られた情報をデータベースとして蓄積し、ユーザーの嗜好やライフスタイルと掛け合わせることで、ユーザーごとにパーソナライズされた選択体験の実現を目指しています。

本ポジションは、
ナショナルクライアントを中心に、大手メーカー・ブランド・広告代理店に対して、マーケティング課題のヒアリングから戦略設計、提案、実行、振り返りまでを一気通貫で推進していただきます。
担当領域は、コスメ・日用品・家電・金融など生活者に身近なカテゴリー。
月間3 000万人以上のユーザーデータ、自社サービス「マイベスト」の影響力、そしてLINEヤフーグループのデータ資産を活用し、クライアントの事業成長を支援します。

■業務内容詳細
・ナショナルクライアント（大手メーカー・ブランド・代理店）への課題ヒアリングと戦略提案
・広告・コンテンツ・SNS・データ分析を組み合わせたマーケティングプランの設計・実行
・施策効果の分析・検証と改善提案による、長期的なリレーション構築
・社内の編集・制作・データ・開発チームとの連携によるプロジェクト推進
・エンタープライズセールスの営業体制構築、ナレッジ仕組み化への参画

【ポジションの魅力】
■事業創出フェーズでの裁量の高さ
エンタープライズ領域は、マイベストの事業拡大における重要戦略の一つです。
現在クライアントサクセス部は約20名規模の組織であり、今後この領域を本格的に拡大していくフェーズにあります。
本ポジションでは、エンタープライズセールス担当として、これまで培ってきた知見を活かしながら、営業戦略の設計や組織づくりの仕組み化にも関与できる高い裁量とオーナーシップを持てます。
「決められた型を守る」のではなく、「新しい型を創る」フェーズに携われるポジションです。

■グローバル展開を見据えた成長環境
マイベストは日本国内で月間3 000万UUを誇るサービスへと成長し、現在は米国をはじめとする8つの国と地域に展開しています。
今後もさらなる海外展開を進めており、将来的にはグローバル市場での事業拡張に挑戦できる可能性があります。
日本発のサービスを世界へ広げていくフェーズに関われる、長期的なキャリア拡張のチャンスがあります。

■事業会社だからこその影響力
単なる「広告枠の販売」ではなく、信頼性の高い検証データやユーザー購買行動データを起点に、クライアントの事業変革に直結するマーケティング戦略を提案・実行できます。
さらに、自社プロダクトを持つ事業会社だからこそ、意思決定も速く、自身の提案を即座に実行・検証できる環境があります。
クライアントの成果に貢献するだけでなく、サービスそのものを成長させる営業を実現できます。

Required Skills

【必須要件】
・エンタープライズ企業に対するセールス経験が3年以上ある方
・経営層（役員・部長クラス）に対し、中長期的な戦略に基づく提案を行い、高単価のソリューションをクロージングした実績がある方

【歓迎要件】
・総合広告代理店・Web広告代理店などでナショナルクライアントの担当をしていた方
・戦略立案やソリューション設計など、企画力を生かした提案経験がある方
・チームビルディングや営業体制構築の経験がある方

【求める人物像】
・マイベストのミッション・ビジョン・バリューに共感できる方
・「提案して終わり」ではなく、成果まで責任を持って伴走したい方
・成熟した環境よりも、挑戦や変化の多いフェーズで力を発揮したい方
・社内外のステークホルダーを巻き込み、事業を前進させる推進力をお持ちの方
・ユーザー視点でマーケティングを再定義し、生活者に価値を届けたい方

Company Description

月間3000万人以上が利用する、ユーザーの”選択 をサポートする「マイベスト」の開発・運営