



【オープニングメンバー募集】外資系大手生成AIプラットフォーム 広告営業 | 世界的BPO企業の新規事業メンバー

初期キャンペーン立ち上げをリード！マーケティング責任者向けの提案型営業を担当

Job Information

Hiring Company

[Japan Concentrix](#)

Job ID

1597021

Industry

Business Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

勤務時間 9:00 ~ 18:00 (月曜日 ~ 金曜日)

Holidays

週休2日、祝日の日数分

Refreshed

June 19th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【このポジションの魅力】

- ・ 生成AI×広告という成長市場の立ち上げフェーズに参画できる
- ・ 新規事業・新規組織のコアメンバーとして活躍できる
- ・ SMBからエンタープライズまで幅広い顧客を担当できる
- ・ 広告営業だけでなく、事業開発・GTM戦略にも関われる
- ・ グローバルな生成AIプラットフォームの成長を日本市場で推進できる

【ポジション概要】

急成長中の生成AIプラットフォームにおいて、広告主企業に対し新たなマーケティング手法を提案し、出稿意思決定をリードするセールスポジションです。生成AIを活用した次世代広告体験を通じて、企業の顧客接点の変革に直接関わることができます。

※新規立ち上げポジション

※マネージャー・トレーナーポジションも同時募集

【主な業務内容】新規営業・案件開拓

- SMB～大手企業の新規広告主開拓
- マーケティング部門・広報（PR）部門への提案活動
- リード創出から商談化までの営業活動（アウトバウンド含む）
- SDRおよびインバウンド経由案件のクオリフィケーション（案件精査）から提案・クロージングまで担当

コンサルティング営業

- デジタル広告ソリューションの提案およびクロージング
- 広告主の課題・目標・予算・KPIの整理
- メディアプランおよび提案資料の作成
- 広告主のマーケティング目標達成に向けたコンサルティング型営業
- ターゲティング、コンテキスト広告、効果測定手法の説明・顧客教育
- 市場トレンドやデータを活用したインサイト提案

プロジェクト推進

- 技術・プロダクトチームとの連携による課題解決
- 初期キャンペーンのオンボーディングおよび立ち上げ支援
- アカウントマネジメントチームへの引き継ぎ
- 顧客フィードバックを活用したプロダクト改善提案
- Go-to-Market戦略や市場開拓メッセージの改善への提言

営業管理

- 営業戦略の立案・実行
- パイプライン管理および売上予測
- CRMデータの管理・精度向上
- セールスサイクル全体のマネジメント
- SDR・アカウントマネージャーとの連携による顧客体験向上
- 売上目標および顧客満足度の達成

【給与・待遇】

- 経験・能力を考慮の上決定
- KPIボーナスあり（年4回支給）

【福利厚生】

- 社会保険完備
- 交通費支給
- 年次有給休暇（初年度最大21日）
- 誕生月休暇
- 傷病休暇
- 看護休暇
- ボランティア休暇
- 特別休暇（結婚・出産・忌引等）
- 各種研修制度
- 永年勤続表彰制度
- 定期健康診断
- インフルエンザ予防接種補助
- EAP（従業員支援プログラム）
- 慶弔見舞金制度
- 育児支援制度
- 託児所費用補助制度
- 病児保育費用補助制度
- 資格取得受験料補助制度
- 英語学習支援制度
- 福利厚生サービス利用可

Required Skills**【必須要件】**

- デジタル広告営業、メディア営業、またはSaaS営業経験（2年以上）
- パフォーマンスマーケティング、メディアバイイング、広告KPIに関する理解
- 中規模～大規模案件の成約経験
- マーケティング・グロース部門の意思決定者に対するコンサルティング営業経験

- Salesforce等のCRM利用経験
- 複数案件を同時並行で推進できる高い案件管理能力
- 高い目標達成意欲とオーナーシップ

【語学力】

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：抵抗なく業務に取り組めるレベル

【歓迎要件】

- アドテクノロジー、プログラマティック広告に関する知識
- AI広告配信や広告効果測定に関する知見
- 高い交渉力・クロージング力
- 学士号取得者

Company Description