

楽天の第4の柱となるメディア事業 / エンタープライズ領域のフィールドセールス※業界未経験歓迎！※

> **楽天グループ株式会社での募集です。 アカウントエグゼクティブAE（営業）・アカ...**

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
楽天グループ株式会社

Job ID
1598769

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:00 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】入社初年度の年次有給休暇は、入社日から3ヶ月（試用期間を含む）経過した時点で5日間の付与、その後、3ヶ月間継続して...

Refreshed
November 13th, 2026 19:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2328744】
▼部署・組織について
本組織はアド＆メディア カンパニーのマーケティング専門組織である「楽天マーケティングジャパン部 / リンクシェア・ジャパン事業」に属します。
「Performance Based Marketing For All Channels」を掲げ、多様化するお客様のビジネス課題に対し、多角的なソリューションを提供し、その解決に挑戦しています。
アフィリエイト広告で創業し、Performance Marketing領域のリーディングカンパニーとして、グローバルAI企業との提携、楽天のマーケティングアセット（楽天データ、楽天メディアなど）を活用したマーケティング支援を行っています。

国内有数の広告主である楽天グループや大手EC・Fintech企業と直接取引を行い、マーケティングROI向上や売上成長に貢献するパフォーマンス広告の提案・運用を担っています。

▼サービスについて
本ポジションは、楽天マーケティングジャパン部 / リンクシェア・ジャパン事業の「新規クライアント営業」をしている部署です。
国内の大手企業への提案及び、アメリカ / ヨーロッパ圏の企業、国や地方自治体に対しても楽天グループ内事業と連携しながら提案活動を行っています。
主な提案サービスは、「アフィリエイト広告（自社ASP）、インフルエンサー広告（自社サービス）、検索連動型広告（Google、Yahoo!、Microsoft）、ディスプレイ/ビデオ広告（Meta、LINE、X、TTD、Tverなど）」です。
楽天データ / 楽天メディアの活用、グローバルAIテック企業との独占パートナー戦略を通じ、独自性ある提案ができる環境です。

▼業務内容
・商談獲得はマーケティング部署が行うため、新規商談～広告配信開始までを担って頂きます。（広告配信後は、既存クライアントの担当営業に引き継ぎを行います。）

＜新規営業担当の業務フローイメージ＞
1．初回商談（ニーズ把握・提案商材選定）
・マーケティング部が獲得したリード顧客に対し初回商談をセッティングします。
基本的にはこのフェーズでは主に顧客の課題や目指すべき姿をヒアリングすることが多くなります。

2．提案設計・資料作成（社内プロダクト担当と協業しプランニング）
・取り扱うサービスが多岐にわたるため、クライアントの要望を満たすためのツールは何か、具体的にどんな手法で戦術を立てるのかを社内で協働し最適なプランニングをします。

3．顧客提案 / プレゼンテーション
・実際の売り上げ向上のための施策を顧客に提示します。
商談の組み立て方としては、
顧客の課題に対する打ち手提示
↓
期待できる効果やメリットについて
↓
価格提案
このステップで行っていきます。

4．契約締結
・先方の決裁をいただき契約の締結をします。
5．稼働準備（広告配信設計・各種設定）
・ツールの各種設定方法や具体的な配信スケジュールなどの運用面のサポートを行います。
6．広告配信開始（以降はCS / 既存営業へ引き継ぎ）
・こちらで新規営業行動に関しては終了します。ここまでの期間は1か月半～長い案件ですと1年ほどになります。

＜やりがい / 魅力＞
楽天グループの多様なマーケティングナレッジを習得し、グループ全体の成長に貢献できます。
楽天内の各事業や、国内外の大手EC/Fintech企業に対し、最先端のマーケティング戦略を提案・実行し、自己成長を続けることができます。
グローバルテクノロジー企業との連携を強化しており、海外の最新情報を収集し、国内マーケティング業界に新たな風を吹き込む機会があります。

＜英語利用シーン＞
外資系クライアント、グローバルパートナー、社内Tech部門との業務において、各自のEnglish Skillを考慮し、業務アサインを行ないます。

▼働く環境
＜組織構成＞
・本事業は、約２００人の組織で、５０％が営業職で構成されています。
・中途社員率は７０％を超え、多様なバックグラウンドを持つメンバーが在籍しており、互いに刺激し合いながら成長できる環境です。
・チームワークを重視しており、メンバー同士で協力しながら目標達成を目指します。
・上司や先輩社員からのサポートも手厚く、安心して業務に取り組むことができます。

＜キャリアパスの例＞
・3年目チームリーダー（3～4名規模のチームをマネジメント）
・5年目グループマネージャー（複数チームをマネジメント）
・その他、より専門性を高めたい方は、プロダクトやサービス部門への異動も可能です。
・また楽天グループには、事業異動の希望制度（OpenJob制度）がございます。

Required Skills

▼必須要件：
・法人向け営業経験

▼歓迎要件：
・デジタルマーケティング会社または部門での営業経験（検索（リスティング）広告およびディスプレイ広告の取り扱い）
・アフィリエイト広告会社での営業経験
・大手クライアント向けのデジタルマーケティングの営業、企画、運用経験
・未経験・異業種の場合、各業界大手メーカー等における法人営業経験（2年以上）

＜求める人物像＞
・目標達成にコミットできる方
・変化を学びと捉え、困難と感じない方
・論理的に物事を把握し、問題を特定し、解決する能力を持つ方
・スピード感を持って行動できる方

Company Description

インターネット関連事業