



マーケティング PRコーディネーター/チーム コーディネーター

【外資系】営業経験を活かすマーケティング

Job Information

Hiring Company

[Servcorp Japan K.K.](#)

Job ID

1600154

Industry

Business Consulting

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture, Nagoya-shi Nishi-ku

Train Description

Tokaido Main Line (Atami to Maibara), Nagoya Station

Salary

3.5 million yen ~ 4.5 million yen

Work Hours

月曜～金曜 8:30 – 17:30

Holidays

完全週休2日制（土日祝）、年間休暇125日、有給休暇（取得率90%以上）、病気休暇、産休・育休、慶弔休暇

Refreshed

June 29th, 2026 12:50

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

営業経験を活かしながら、マーケティングやBusiness Developmentにも挑戦できるポジションです。

「営業だけでは終わらないキャリアを築きたい。」
 「外資系企業でマーケティングにも携わってみたい。」
 「英語にも触れられるグローバルな環境で成長したい。」

そんな方にぴったりなのがServcorpです。

【Servcorpで働く魅力】

- ✓ 世界150拠点以上を展開するグローバル企業
- ✓ 社内公用語は英語。グローバルな環境で働きながらビジネススキルを磨ける
- ✓ 主要駅直結・5つ星プレミアムオフィスで勤務
- ✓ Training, Career Development & Growth Opportunities
- ✓ 年間休日125日・有給取得率90%以上・残業ほぼなし

【仕事内容】

Business Developmentとマーケティングの両方を経験できるポジションです。

Servcorpでは、お客様への営業は各拠点のマネージャーが担当します。

このポジションでは、不動産仲介会社とのネットワーク構築やマーケティング活動を通じて、新たなビジネスチャンスを開出し、営業チームへつなぐ重要な役割を担います。

営業・マーケティング・PR・イベント・ネットワーキングなど幅広い経験を積みながら、将来につながるBusiness Developmentスキルを身につけることができます。

具体的には

- ・ 不動産仲介会社との関係構築・営業活動
- ・ ビジネスネットワークの拡大
- ・ マーケティング・PR活動の企画・実施
- ・ メールキャンペーン・販促活動
- ・ オンラインマーケティング
- ・ プロモーション資料の作成
- ・ ポータルサイトの管理・更新

【英語について】

社外のお客様とのやり取りは主に日本語ですが、社内公用語は英語です。

研修資料や社内コミュニケーションを通じて、自然とグローバルなビジネス環境に触れながら働くことができます。

【研修・キャリア】

未経験の業務でも安心してスタートできるよう、充実した研修制度をご用意しています。

経験豊富なチームメンバーが丁寧にサポートし、Business Development・Marketing・Salesなど幅広いスキルを身につけながらキャリアアップを目指せます。

【働く環境】

Servcorpは世界150拠点以上を展開する、フレキシブルワークスペース業界のグローバルリーダーです。

日本でも30拠点以上を展開し、丸の内・六本木・恵比寿など一等地のプレミアムオフィスで、国内外の企業や経営者をサポートしています。

社内公用語は英語。世界中のメンバーと連携しながら、グローバルな環境でビジネススキルを磨くことができます。

【働きやすさ】

- ✓ 完全週休2日制（土日祝）
 - ✓ 年間休日125日
 - ✓ 有給取得率90%以上
 - ✓ 残業ほぼなし
 - ✓ 年4回のインセンティブ制度
 - ✓ 定期給与査定
- ワークライフバランスを大切にしながら、長期的にキャリアを築ける環境です。

【勤務地】

愛知県名古屋市内（3拠点）

- ・ 名古屋ルーセントタワー（40階）
- ・ エニシオ名駅（16階）
- ・ 名古屋日興証券ビル（4階）

アクセス

- ・ 名古屋ルーセントタワー
JR「名古屋駅」より徒歩5分
- ・ エニシオ名駅
JR・名鉄・近鉄・地下鉄「名古屋駅」ミヤコ地下街E7出口より直結
- ・ 名古屋日興証券ビル

地下鉄「栄駅」より徒歩3分

勤務地は名古屋駅・栄駅エリアのプレミアムオフィス。

名古屋を代表するビジネスエリアにある5つ星プレミアムオフィスで、国内外の企業や経営者をサポートします

【福利厚生】

- ✓ 社会保険完備
- ✓ 交通費支給
- ✓ 年1回健康診断
- ✓ 社員専用高速Wi-Fi
- ✓ コーヒー・紅茶無料
- ✓ 社内研修
- ✓ 華やかな社内イベント・パーティー

Required Skills

営業経験を活かしながら、**Business Development・マーケティング・PR**など幅広いスキルを身につけたい方を歓迎します。

【必須スキル・資格】

- ✓ 1年以上の営業経験（業界不問）
- ✓ 日常会話レベルの英語力
（社内公用語は英語のため、研修や社内コミュニケーションで使用します）
- ✓ Microsoft Office（Word・Excel・PowerPoint）の基本操作

【歓迎する経験】

- ✓ 不動産業界でのご経験
- ✓ マーケティング・PR・Business Developmentに興味がある方
- ✓ 人脈づくりやネットワーキングが好きな方

【こんな方を歓迎します】

- ✓ 人と信頼関係を築くことが得意な方
- ✓ 営業経験を活かして、新しいキャリアに挑戦したい方
- ✓ 外資系企業でグローバルな環境にチャレンジしたい方
- ✓ フットワーク軽く行動できる方
- ✓ マルチタスクを楽しめる方
- ✓ チームで協力しながら仕事を進められる方

Company Description