マーケティングマネージャー（MangeEngine事業、マネージャー）

Job Information

Hiring Company
ZOHO Japan Corporation

Job ID
1605186

Division
マーケティング事業部　ManageEngineマーケティング部

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description
Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary
7 million yen ~ 11 million yen

Work Hours
標準勤務時間：9：00 ~ 18：00（8時間）

Holidays
完全週休2日制（土日祝）

Refreshed
November 26th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

＜募集要項・本ポジションの魅力＞

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ManageEngine事業のマーケティング戦略立案から施策実行まで統括するマネジメント業務
- SaaS市場でブランド成長を牽引し、営業連携を通じて事業拡大に貢献できるやりがい
- 年収700万円以上、教育補助や資格支援などキャリア形成を支える福利厚生が充実
- 年間休日125日、服装自由、裁量を持ってマーケティング組織を動かせる環境

【業務内容】
マーケティングマネージャーは、ManageEngine Japanのマーケティング業務全体を統括し、キャンペーン、プロダクトマーケティング、パートナーマーケティング、イベント、コンテンツ、SEO/SEM、マーケティングオペレーションにおいて、綿密な計画立案、実行、チーム調整、および事業戦略との連携を確実に行います。
この役職には、強い主体性を持ってマーケティング部門を牽引し、各機能にわたる高品質な実行を確保するとともに、営業、BD、パートナーチーム、および経営陣と緊密に連携し、事業の成長を支えることができる人材が求められます。

＜具体的には＞

- ビジネスの優先事項および成長目標に沿って、ManageEngine Japanの全体的なマーケティング計画を推進する。
- SEO/SEM、キャンペーン、コンテンツ、セミナー、イベント、パートナーマーケティング、オペレーションなどの主要機能にわたるマーケティングチームを統率・管理する。
- マーケティング機能全体での円滑な実行を確保するため、方向性の提示、優先順位の決定、および日々のリーダーシップを発揮する。
- 営業、BD、パートナーチーム、その他のステークホルダーと緊密に連携し、マーケティングがリード創出、パイプラインの優先順位付け、および収益成長を確実に支援できるようにする。
- 製品メッセージ、キャンペーン、および資産が日本市場に適しており、ビジネスニーズと整合していることを確保する。
- 共同キャンペーン、共同ブランド施策、ウェビナー、販売代理店サポートを含む、パートナーおよびチャネルマーケティング活動を監督する。
- 外部マーケティング活動全体において、一貫したブランディング、強力な市場ポジショニング、および高品質な実行を確保する。
- チームの効率化とビジネスへのインパクトを支援するため、マーケティングプロセス、レポート作成、計画策定、および調整体制を強化する。
- マーケティングのパフォーマンスを追跡し、定期的なレビューとフォローアップを通じて、各活動の効果向上を図る。
- ビジネス目標に沿ったマーケティング投資の計画策定と優先順位付けを支援する。
- マーケティング部門、本社、および社内の主要ステークホルダー間の架け橋となり、円滑なコミュニケーションと確実な実行を確保する。
- マーケティングの優先事項や改善策について、経営陣に対し体系的な提言を行う。

■配属先：
マーケティング事業部　ManageEngineマーケティング部

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収：7,056,000円 ~ 10,440,000円
月収：420,000円 ~ 630,000円
（職制手当30,000円、月25時間分の固定残業代（68,657円 ~ 98,063円）を含む。超過分は全額支給。）
※経験に応じて考慮

■昇給：年1回（4月/人事評価および業績に応じて）
■固定賞与：8月、11月
■変動賞与：2月

【就業時間】
標準勤務時間：9：00 ~ 18：00（8時間）

【勤務地】
神奈川県横浜市（みなとみらいオフィス）

【休日休暇】

- 年間休日125日（2026年度）
- 完全週休2日制（土日）
- 祝日
- 夏季休暇：有給休暇の5日連続取得
- 会社指定休日：年末年始などが対象
- 有給休暇：初年度最大15日／入社後、試用期間（原則3か月）満了をもって付与
  ※入社月に応じて付与日数が異なります。
- 特別休暇：慶弔休暇、本人/兄弟姉妹の結婚休暇、配偶者の出産休暇
- リフレッシュ休暇付与：5年に1回取得可能

【待遇・福利厚生】

＜教育制度・資格補助＞

- 資格試験報奨金制度：会社が指定した資格試験の受験費用および取得時の報奨金を支給
- 教育補助制度：会社が認めた社外教育の費用の20%を補助
- 書籍購入制度：業務関連の書籍を会社負担で購入可
- TOEIC社内受験（年1回）
- 「７つの習慣」研修：新卒中途に関わらず参加必須のワーク型の研修

- BizCampus Live導入：定額制オンライン型ライブ研修、ビジネスに必要な能力を養う130以上のテーマから自由に受講可

< 手当 >

- 通勤費全額支給（月10万円まで）
- オフィス近距離引っ越し手当：諸条件を満たした場合、一律の金額を支給（在籍中1回のみ）
- 慶弔見舞金支給（社内規程による）

< 健康衛生 >

- 社会保険完備（健康保険：首都圏デジタル産業健康保険組合）
- 定期健康診断（年1回）
- ストレスチェック（年1回）
- 健康セミナー実施（年数回）：メンタルヘルス、睡眠改善、健康診断結果の見方などを保健師からレクチャー
- 外部相談窓口：メールや電話にて匿名で相談できる外部窓口を設置
- 各種予防接種補助：インフルエンザ、海外出張前各種ワクチン

< 将来の備え >

- 個人型確定拠出年金（iDeCo）補助：最大7,000円補助　※掛金に応じて変動
- 確定給付企業年金（DB）：入社満3年経過後から加入する会社負担の退職金制度
- 退職金前払制度：最大50％を賞与へ上乗せ支給
- 総合福祉団体定期保険：入社満3か月の社員を対象に加入する弔慰金制度
- 自宅用避難グッズ支給：社員を対象に、自宅に避難・防災グッズを支給

< 社内コミュニケーション >

- 部署懇親会費補助：四半期に1回会社より一部補助・社内クラブ活動：バスケ、テニス、音楽など、拠点の垣根を超え13のクラブが活動中（任意参加）
- 社員旅行：年に1回1泊程度の社員旅行を実施（任意参加）
- ウェルカムランチ補助：新入社員がチームに入社した際の歓迎ランチ補助
- チューターランチ補助：先輩社員と新入社員とのランチを最大4回まで補助

< その他 >

- 無料ランチ：会社指定のお弁当の代 を全額補助
- 無料ドリンク・無料スナック：各オフィスにてコーヒーやハーブティー、ソフトドリンク、お菓子等
- 喫茶補助：外出時にカフェで業務をする場合は、一律の金額を補助
- 入社ノベルティbox配布：ハンカチ、タンブラー、巾着、システム手帳、卓上カレンダーをセットにしたウェルカムboxを支給
- ハマふれんど加入：横浜市が実施する福利厚生サービスで、ベネフィットステーションやプレゼント企画などが利用可
- 服装自由（TPOをわきまえることが前提）
- 時短勤務制度：育児や介護を理由とした時短勤務を申請することが可能
- 保育支援：会社が保育料の一部を補助する制度（諸要件あり）
- ベビーシッター派遣事業割引券：国指定のベビーシッター利用時に割引を受けられるもの

Required Skills

【必須条件】

- B2Bマーケティング（特にエンタープライズソフトウェア、IT、SaaS、または関連テクノロジー業界）における15年以上の実務経験。
- チームマネジメント、または部門横断的なマーケティングプログラムの統括における3年以上の実務経験。
- デマンドジェネレーション、イベント、コンテンツ、パートナーマーケティング、営業連携など、日本におけるB2Bマーケティングに関する深い理解。
- 実行の質とビジネスへの注力を維持しつつ、複数の優先事項を管理できる実績。
- 優れたコミュニケーション能力、調整能力、およびステークホルダー管理能力。
- TOEICスコア800点以上（または同等の英語力）

【歓迎条件】

- IT運用、IAM、セキュリティ、サービス管理、エンドポイント管理などのエンタープライズIT分野での経験。
- 日本におけるパートナー、ディストリビューター、チャネル主導型マーケティングの経験。
- 戦略、チームリーダーシップ、実務的な実行力を融合させることのできる、強いオーナーシップマインド。
- 上級ステークホルダーとの協業や、部門レベルでの体系的な改善を推進することに慣れていること

【選考について】

- 選考フロー：
  1．書類選考
  2．一次面接（リモート可）
  3．二次面接（リモート可）、適性診断（職務適性）
  4．最終面接・人事面談（来社）

※リファレンスチェック、バックグラウンドチェックをおこなう場合がございます。
※応募書類受領後、1週間以内に書類選考結果をお知らせします。
※応募の秘密は厳守いたします。
※応募書類については返却いたしかねますので、あらかじめご了承願います。

Company Description