

【リモート有】　Head of Marketing (Japan & Korea) /　年収700～900万円

韓国出張あり！一部リモート！日本を拠点としながらAPACマーケットを担当

Job Information

Recruiter
JobImpulse

Job ID
1609959

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Japan

Salary
7 million yen ~ 9 million yen

Hourly Rate
年収 700万円～900万円 ※経験・能力・前職給与等を考慮の上、決定します。

Work Hours
9:00～18:00（実働8時間）※担当業務・海外チームとのミーティング等により、勤務時間が前後する場合があります。

Holidays
完全週休2日制（土日祝）・年末年始休暇 ・有給休暇 ・慶弔休暇 ・その他会社規定による休暇

Refreshed
November 10th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

ポジション：Head of Marketing (Japan & Korea)

日本・韓国市場におけるブランド認知度向上とB2Bリード獲得を担う、マーケティングマネージャーを募集します。

本ポジションは、日本・韓国市場における専任マーケティング機能の立ち上げに近いポジションです。まだブランド認知度が十分に確立されていない両市場において、マーケティング戦略の策定から、デジタルマーケティング、コンテンツローカライズ、イベント、PR、リードジェネレーション、予算管理まで幅広く担当していただきます。

グローバル / APACチームと連携しながら、日本・韓国それぞれの市場特性に合わせたマーケティング戦略を構築し、ブランド認知度の向上だけでなく、Salesと連携したパイプライン創出・売上成長に直接貢献いただくことが期待されます。

主な業務内容

1 . リードジェネレーション / デマンドジェネレーション

- B2Bマーケティング戦略および年間マーケティングプランの策定・実行
- Eメール、Web広告、SNS、ウェビナー、セミナー、展示会、イベント等を活用したマルチチャネルキャンペーンの企画・実施
- 質の高いB2Bリードの創出およびナーチャリング
- Salesチームと連携したMQL / SQLの定義・改善
- リードスコアリングおよびマーケティングから営業へのリード引き渡しプロセスの最適化
- MQLから商談、受注までのコンバージョン率改善
- マーケティング活動と売上・パイプラインとの連動強化

2 . ブランド認知度向上 / 市場開拓

日本・韓国市場におけるブランド認知度をゼロベースから構築し、12カ月単位のGo-To-Market戦略を策定・実行します。

- 日本・韓国それぞれの市場特性に合わせたマーケティング戦略の構築
- ターゲット顧客に対するブランド認知度・Share of Voiceの向上
- Thought Leadershipを目的としたコンテンツ・PR施策
- メディア、アナリスト、業界関係者とのリレーション構築
- パートナー企業との共同マーケティング施策
- 市場・競合情報の収集およびマーケティング戦略への反映

3 . デジタルマーケティング / SEO・SEM

- 日本語・韓国語Webサイトおよびブログの企画・運営・改善
- SEO / SEM戦略の立案・実行
- Google等を活用した検索広告・オンライン広告の運用
- SNS広告・Paid Mediaの企画・運用
- キーワード、広告クリエイティブ、ランディングページ等のA/Bテスト
- Webサイトへの流入、リード獲得、コンバージョンの分析・改善
- デジタルマーケティングROIの最大化

4 . コンテンツ制作・ローカライズ

グローバルで制作されたマーケティングコンテンツを、日本・韓国市場向けに最適化します。

- 会社案内、ホワイトペーパー、導入事例、広告、メール等のローカライズ
- 単純な翻訳ではなく、各市場の商習慣・文化・顧客ニーズを踏まえたメッセージングの最適化
- 日本・韓国における顧客事例・成功事例の発掘
- 現地市場向けコンテンツの企画・制作
- Sales向けの提案資料・営業支援コンテンツの作成

5 . イベント / フィールドマーケティング

日本・韓国市場におけるオフラインマーケティング活動をリードします。

- 業界展示会・カンファレンスへの出展企画
- Executive Roundtable、セミナー、ウェビナー等の企画・運営
- パートナー企業との共同イベントの企画
- イベント予算の策定・管理
- 外部ベンダー、イベント会社、制作会社等のマネジメント
- イベント後のリードフォローアップおよびナーチャリング
- イベントROIの分析・改善

6 . マーケティング予算・KPI管理

- 日本・韓国市場のマーケティング予算策定および管理
- 各施策に対する投資対効果（ROI）の分析
- データに基づくマーケティング予算配分の最適化
- MQL、SQL、商談数、コンバージョン率、Pipeline Contribution等のKPI管理
- Salesforce等のCRMを活用したマーケティングパフォーマンス分析
- APAC経営陣へのレポーティングおよび改善提案

7 . Sales / APACチームとの連携

- Sales、SDR、APAC Marketing、Global Marketing等とのクロスファンクショナルな連携
- キャンペーンカレンダーやマーケティング施策の共有
- 市場動向・競合情報の社内共有
- 日本・韓国市場におけるベストプラクティスのAPACへの展開
- Sales Enablementを目的とした資料・コンテンツの提供

東京都港区六本木（本社）

※リモート勤務は応相談
※APAC地域の業務を担当するため、韓国への頻繁な海外出張があります。

Required Skills

必須条件

- 大学卒業以上（マーケティング、ビジネス、経営、または関連分野）
- B2Bマーケティング経験3年以上
- 日本または韓国市場を対象としたマーケティング経験
- ブランド認知度がまだ低い市場・事業において、認知度向上や市場開拓を推進した経験
- デジタルマーケティングに関する実務経験
  - SEO / SEM
  - Paid Media
  - SNSマーケティング
  - Marketing Automation
  - Webマーケティング
- Salesforce、HubSpot、Marketo等のCRM / Marketing Automationツールの使用経験
- マーケティング予算の策定・管理経験
- 外部ベンダー・代理店・制作会社等のマネジメント経験
- 戦略立案だけでなく、自ら手を動かして施策を実行できる方
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

言語

- 日本語：ネイティブまたはビジネスレベル
- 英語：ビジネスレベル

※日本語・韓国語・英語の3言語を活用して、日本・韓国・APACの各チームとコミュニケーションできる方を歓迎します。
（韓国語は必須ではありません。）

歓迎する経験

- SaaS、IT、テクノロジー、B2Bサービス等のマーケティング経験
- 日本・韓国双方の市場を担当した経験
- 新規市場へのGo-To-Market戦略の策定経験
- スタートアップ / 急成長企業でのマーケティング経験
- マーケティング組織・機能の立ち上げ経験
- 展示会・カンファレンス・Executive Event等の企画経験
- PR、メディアリレーション、Thought Leadershipの経験
- ABM（Account Based Marketing）の経験
- Salesforce / HubSpot / Marketo等を活用したMarketing Automation経験
- APAC / Global Marketingチームとの協業経験

求める人物像

- 戦略を考えるだけでなく、自ら実行までリードできる方
- 新しい市場・事業をゼロから開拓することにやりがいを感じる方
- 日本と韓国、それぞれのビジネス文化・顧客特性を理解している方
- データをもとにマーケティング施策を改善できる方
- Salesと密に連携し、「マーケティングの成果 = 売上・Pipeline」まで意識できる方
- Global / APACチームと日本・韓国のローカルチームをつなげられる方
- スピード感のある環境で、戦略と実務の両方を担える方
- 高い自走力とオーナーシップを持って業務を推進できる方

Company Description