



General Manager

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

Ad fraud detection and cybersecurity company

Job ID

1610192

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

20 million yen ~ 30 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

コアタイム10:00～17:00

Refreshed

September 3rd, 2026 17:30

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

- ・ 事業拡大に伴う経営体制の再編（分業化）による経営幹部ポジションの新設

- ・これまで共同創業者兼CTOがIntegratorとして全社（プロダクト、セールス、マーケティング、CS、コーポレート）の執行を統括していたが、成長スピードを加速させるため役割を分離
- ・CEO：会社全体のビジョンおよび長期的グローバル戦略に集中
- ・CTO：プロダクト開発・R&Dの進化・スピード向上に専念
- ・GM, Japan（本ポジション）：売上の大半を創出する日本事業全体（P&L、組織、GTM戦略）の意思決定と統括を一任
- ・日本支社マネージャーや部門長ではなく、主力を担う日本事業の「実質的な経営トップ」として事業を牽引
- ・入社後はCEO/CTOからの丁寧な引き継ぎ期間（投資家、主要顧客、代理店パートナー、組織等）を設定

業務内容

- ・日本事業P&Lの完全所有・統括（全チャネル：直販・代理店・エクспанション・テックタッチの売上、粗利率、GTM予算の最適化）
- ・取締役会や投資家に対し、日本事業の成果・数値責任を直接負担
- ・GTM（Go-To-Market）組織のリード（セールス、マーケティング、カスタマーサクセス、インサイドセールスを統合管理）
- ・次なる成長カーブの構築
- ・代理店戦略の深化とマーケティングによる顧客獲得のスケール
- ・広告業界・計測技術の深いドメイン知識を活かしたチャネル戦略のアップデート
- ・グローバル経営チームとの連携（月例エグゼクティブ会議に参加、グローバル共通KPIに基づいた経営議論を推進）
- ・日本市場の要望をグローバルプロダクトのロードマップに反映
- ・数十名規模の組織における採用・育成・評価・組織文化の醸成
- ・レポート先：CEO（経営チーム / Executive Board メンバー）

Required Skills

必須要件・属性

- ・事業・収益成長の実証された実績：セールスまたはマーケティングのリーダーとして、自ら事業や売上を大きく成長させた経験
- ・組織マネジメント経験：数十名規模の組織において、採用・育成・P&L管理を主導した経験
- ・事業の立ち上げ・スケール経験：外資系企業の日本法人立ち上げ、新規事業の0-1構築、またはスタートアップでのハイパーグロース経験
- ・バイリンガル語学力：ビジネスレベルの日本語および英語（代理店・顧客役員と日本語で信頼関係を構築でき、経営陣と英語で深い議論ができるレベル）
- ・日本市場へのコミットメント：日本市場でのビジネス経験があり、今後も同市場で勝ち続ける強い意欲があること

歓迎要件・属性

- ・体系的なマーケティングバックグラウンド（P&G等のブランドマネジメント経験、プラットフォーム広告事業の運用経験等）
- ・広告、アドテック、計測ツール、マーケティングSaaS領域における高度なドメイン知識
- ・グローバルプラットフォーム企業における広告事業のオペレーション・統括経験
- ・SaaSメトリクス（NRR、チャネル別ユニットエコノミクス等）の実務理解
- ・スタートアップ（Series B〜Pre-IPO期）での役員・執行役員経験

求める人物像

- ・スピーディかつオープンなコミュニケーションを重視する
- ・AIツールを日常業務に深く組み込んで活用できる
- ・数値に対する誠実さとスピードを重視する
- ・ミクロマネジメントではなく、自らハンズオンで成果を出す「プレイングリーダー」に適した人物
- ・少人数・高アウトプット環境で活躍できる人物
- ・指示出しだけでなく、自ら直接牽引して事業成長を実現できる人物

Company Description