SPECIALIZED GROUP Understanding People

Account Manager / アカウントマネージャー | マーケティング

Work with Japan's Leading Consumer Brand

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1618420

Industry
Advertising, PR

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 2nd, 2026 00:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Account Manager - Sales & Strategy アカウントマネージャー

Overview

Our client is seeking an Account Manager for a marketing company in Tokyo that provides comprehensive services from market analysis to marketing implementation. This role offers the opportunity to lead sales and proposals for solutions that optimize advertising and promotional activities for consumer goods manufacturers, leveraging unique shopper insights from big data. Benefits include a flat evaluation culture with promotion opportunities based on performance and the chance to work closely with brand marketers and executives of leading national brands.

主な責任:

- ショッパーインサイトを活用したマーケティングソリューションの開発と提案
- ビッグデータを分析してクライアントのマーケティング課題を特定
- 売上目標達成のための行動計画の立案と実施
- 売上予測と進捗報告をステークホルダーに提供
- クライアントとの関係管理とビジネスニーズの把握
- 社内チームと連携してプロジェクトの円滑な実行を確保
- 消費財メーカー向けのマーケティング戦略のカスタマイズ
- Excelを活用してデータを集計し、クライアントレポートを作成
- マーケティング提案を伝える説得力のあるプレゼンテーションの作成
- 市場およびショッパートレンドを監視し、クライアント戦略を更新
- クライアントミーティングを主導し、ソリューションを提示してフィードバックを収集

要件:

- コンサルティングまたは営業企画の経験3年以上 (必須)
- Excelの関数に精通していること：SumIf、Vlookup、ピボットテーブル (必須)
- PowerPointを使用したプレゼンテーション作成の経験 (必須)
- 学士号以上の学歴 (必須)
- マーケティングインサイトのためのビッグデータ分析経験があれば望ましいが必須ではない
- マーケティング分析またはデジタルマーケティング技術の経験があれば望ましいが必須ではない
- 全国ブランドメーカーとの取引経験があれば望ましいが必須ではない
- 優れた対人スキルおよびクライアント関係管理能力
- 売上予測および進捗報告のスキル
- 売上目標を達成するための行動計画の立案および修正能力

Company Description