経営人材候補リーダー　｜ 事業開発・営業・企画

担当業務の実行と改善から、事業や組織を担う人材へ

Job Information

Hiring Company
MediaAid Inc.

Job ID
1619396

Industry
Digital Marketing

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinagawa-ku

Train Description
Yamanote Line, Gotanda Station

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
November 17th, 2026 00:00

Application Deadline
March 31st, 2027

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【私たちについて】
メディアエイドは、企業のSNS運用支援、SNS人材の育成、ライブコマースによる販売支援を行う会社です。SNSとAIで企業の成長を支え、「ソーシャルメディアをビジネスインフラにする」というビジョンのもと、時価総額1,000億円の企業を目指しています。

【募集背景】
私たちは、時価総額1,000億円の実現を目指しています。そのためには、事業を成長させるとともに、組織を率いる人材の力が欠かせません。今回募集するのは、事業開発・営業・企画のいずれかで実務を担い、チームやプロジェクトの成果を牽引するリーダー候補です。経験を生かし、課題の発見から施策の実行・改善まで主体的に取り組み、将来は事業や組織の責任者として、会社の成長をともに推進していただくことを期待しています。

【仕事概要】

事業・組織を担うリーダー候補を募集します。事業開発・営業・企画のいずれかで実務を担い、課題設定から目標達成までチームやプロジェクトを牽引していただきます。

【仕事内容】

- SNSタレント事業：スクールの集客・営業・運営を推進し、チームの目標管理とメンバー育成を担当。
- ソーシャルコマース事業：商品選定・販売提案・配信企画を推進し、チームの進捗・成果を管理。
- SNSソリューション事業：法人向け広告提案を推進し、案件の目標管理・関係者調整・業務改善を担当。

配属先は経験・強み・希望を踏まえ、選考を通じていずれかの事業で担当業務と責任範囲を決定。

【担当領域の例】

- ・事業開発：SNSスクールの新サービス・追加商品の企画、ソーシャルコマースの事業開発、商品選定・仕入れ条件の交渉。顧客価値と収益の両面から事業を育てます。
- ・営業：スクール受講検討者への提案、メーカー・ブランドへのTikTok Shopやライブコマースの提案・成長支援、法人顧客への広告企画提案。
- ・企画：スクールの集客施策、ライブ配信・コンテンツ企画、受講生の顧客支援とサービス改善、求人・母集団形成・選考を含む採用企画。企画立案だけでなく実行・運用も担います。

【働く環境】

- 勤務地：東京・五反田の本社（TOCビル8階）で、原則出社。勤務時間は9:30〜18:30（休憩60分）です。
- 通勤・住まい：交通費は月3万円まで支給。家賃補助制度もあります（所定条件あり）。
- 成長支援：PC・モニターの貸与に加え、書籍購入制度で日々の学びをサポートします。
- 休日・休暇：土日祝休み。入社日に特別休暇3日、6か月勤務後には有給休暇10日を付与します。

Required Skills

【必須スキル】

- 業務を主導した経験：営業・企画・マーケティング・事業開発などで、課題の発見から施策の実行・改善までを主導した経験。
- チームを動かした経験：チームやプロジェクトで目標・役割分担・進捗を管理し、関係者と協力して成果を出した経験。正式な管理職経験は問いません。
- 数値管理のスキル：売上・成約率などの指標から課題を見つけ、改善策を考え、その結果を説明できること。

【歓迎スキル】

- SNS・ECの専門経験：SNS運用・Web広告・EC・ライブコマースで、集客や売上を伸ばした経験。
- 事業の立ち上げ：新しいサービスや商品の企画から販売・運営までを立ち上げた経験。
- 仕組みづくり・育成：業務手順の整備やメンバーへの指導によって、チームの成果を高めた経験。
- 収益管理：売上だけでなく、原価・費用・粗利を把握し、利益の改善に取り組んだ経験。

【求める人物像】

- 現場に入れる方：自ら顧客対応や施策の実行に取り組み、現場の状況を理解して判断できる方。
- 周囲の力を引き出せる方：相手の意見や得意分野を理解し、役割を任せ、困ったときには支援できる方。
- 経営を担いたい方：時価総額1,000億円の実現に向けて、事業や組織の責任を引き受け、将来の経営に関わりたい方。

Company Description