# デジタルマーケティングマネージャー（B2Bデジタルソリューション）

**〜1300万円｜東京HB｜米系B2B**

## Job Information

**Recruiter**
Drake International K.K.

**Hiring Company**
US-headquartered global B2B solutions group

**Job ID**
1619474

**Industry**
Software

**Company Type**
International Company

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards

**Salary**
8 million yen ~ 13 million yen

**Work Hours**
ハイブリッド勤務。詳細は選考時。

**Holidays**
完全週休2日制、有給休暇 ほか（詳細は選考時）

**Refreshed**
October 29th, 2026 00:55

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 6 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Business Level

**Minimum Japanese Level**
Fluent Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

企業概要: 米国に本社を置くグローバルB2Bソリューショングループ（外資系 / 米系）。日本国内の複数事業部でデジタル領域を拡大中です。

グローバルのデジタルローンチを、日本市場での成長へ。

B2Bデジタル製品のローンチ経験があり、グローバルキャンペーンを日本市場で「成果につなげる」役割にやりがいを感じる方に最適なポジションです。

【業務内容】

複数事業部にまたがるデジタルソリューションのGo-to-Market戦略を企画・推進していただきます。メッセージング、ポジショニング、セールスイネーブルメントを設計し、営業チームが自信を持って提案できる体制をつくります。グローバルキャンペーンの日本向けローカライズ、重点セグメント・アカウントのターゲティング計画策定、ABM（アカウントベースドマーケティング）の支援も担当します。

技術的な強みを顧客価値として伝えるストーリーづくり（導入事例、バリューストーリー、活用促進資料など）も重要なミッションです。キャンペーンデータを分析して迅速に改善しながら、事業部マーケター・営業・グローバルチームなど多くのステークホルダーを同じ方向へ導いていただきます。

【魅力】

- 米系企業ならではの安定性とグローバルスタンダード

- 成長中のデジタルポートフォリオを重要市場で育てる立場

- 戦略と実行の両方に関わり、成果を実感できる

- グローバルチームとの日常的な協業と、事業部を横断する幅広いネットワーク

【ご興味のある方へ】CareerCrossよりご応募いただくか、ドレーク・インターナショナル・ジャパンまでお気軽にご相談ください（秘密厳守）。

---

Company framing: A US-headquartered global B2B solutions group (外資系 / 米系) expanding its digital offering across multiple business divisions in Japan.

Turn global digital launches into local growth.

If you've launched B2B digital products and enjoy being the person who makes global campaigns actually work in the Japanese market, this role puts you at the centre of i

[What you'll do]

You'll plan and run go-to-market launches for digital solutions across several business divisions — shaping messaging, positioning and sales enablement so the field team can sell with confidence. You'll adapt global campaigns for Japanese customers, build targeting plans for priority segments and accounts, and support account-based marketing.

A big part of the job is storytelling: turning technical capabilities into clear customer benefits through case studies, value storie

[Why join]

- Stability and global standards of a US-headquartered (米系) employer

- Shape how a newer digital portfolio grows in a key market

- Mix of strategy and hands-on execution — you see the results of your work

- Daily collaboration with global teams and a broad cross-divisional network

[Interested?] Apply via CareerCross or contact Drake International Japan for a confidential conversation.

## Required Skills

【応募資格】

- デジタルマーケティング、デマンドジェネレーション、またはプロダクトマーケティングの経験5〜8年

- デジタルチャネル、顧客ターゲティング、キャンペーン実行に関する深い理解

- 複数ステークホルダーが関わる複雑なプロジェクトの推進経験

- 高い分析力、コミュニケーション力、プレゼンテーション力

- 日本語：流暢

- 英語：ビジネスレベル / 関連分野の学士号

【歓迎条件】

- B2B、SaaS、テクノロジー、コネクテッドプロダクトのマーケティング経験

- 製品ローンチ / 事業化の経験、グローバルチームとの協業経験

---

[What you bring]

- 5–8 years in digital marketing, demand generation or product marketing

- Strong grasp of digital channels, customer targeting and campaign execution

- Experience running complex projects with multiple stakeholders

- Clear analytical, communication and presentation skills

- Fluent Japanese

- Business-level English; bachelor's degree in a related field

[Nice to have]

- B2B, SaaS, technology or connected-product marketing

- Product launch / commercialisation experience; work with global teams

## Company Description