

マーケティングマネージャー候補

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621364

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6.5 million yen ~ 15 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 10:30

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【お仕事の内容】
▼業務概要
見込み顧客（リード）の獲得・育成から、営業へのトスアップ、そして営業活動の標準化まで、オンライン・オフラインを統合したマーケティング業務全般をお任せします。
▼具体的な仕事内容
① デジタルマーケティング（リードナーチャリング）
・MAツールを活用したシナリオ設計・運用（ハウスリードの育成）
・ペルソナ策定に基づくカスタマージャーニーの設計・改善
・メールマーケティングの企画・配信・効果測定（ABテスト等による改善）
② オフラインマーケティング（リードジェネレーション）
・展示会などのイベント出展企画、事前準備、当日の運営
・獲得した名刺情報（リード）のデータ化と、展示会後のフォローアップ施策の実行
③ セールス・イネーブルメント（営業活動の標準化）
・セールス部門と連携し、質の高い商談（MQL）を創出・トスアップする基準の策定
・自社CRMを最大限に活用した営業プロセスの標準化・型化の推進
・営業担当者が「売りやすい」仕組みづくり（提案資料の改善フィードバックなど）

想定年収：650万円〜1,500万円

勤務時間：8:30〜17:30 (休憩 1 時間)

【条件・待遇】
【試用期間】
3ヵ月間
※試用期間中の雇用条件の変更なし

【想定年収】
650万〜1500万円
#月給：465,000円〜1,072,000円
#みなし残業：有（45時間）
#給与（月収）に含まれる固定残業代：121,000円〜278,900円
#賞与・昇給：有（年2回）

【リモートワーク】
不可

【残業時間】
あり（月平均30時間以下）

【受動喫煙防止措置】
屋内禁煙

【休日休暇】
完全週休2日制（土日祝日）
年末年始休暇
年次有給休暇
慶弔休暇
産休・育休
介護休暇
振替休日

【福利厚生】
交通費支給
PCおよび社用携帯貸与
各種社会保険完備
常備型社食サービス
ウォーターサーバー

【選考について】
募集人数：1名
応募に必要な書類：履歴書、職務経歴書
オンライン面接：可
面接の言語：日本語
面接回数 / 流れ：カジュアル面談→適性検査→最終面接（CEO）
＊採用状況や求職者の方によって変更あり

Required Skills

【必須スキル】
・SFA/CRMを使用した営業経験
※現場の顧客課題や、営業活動におけるCRMの重要性を肌感として理解している方を求めています。
・加えて、下記いずれかのBtoBマーケティングのご経験
-MAツールを利用したマーケティングの実務経験
-ペルソナ設定に基づくカスタマージャーニーの改善実績
-メールマーケティングを通じたマーケティング業務の経験

【歓迎スキル】
・MAツールの戦略立案、シナリオ設計、運用、効果測定までの一連の実務経験
・展示会などオフラインイベントの企画・運営経験
・デジタルマーケティング全般の幅広い知見（Web広告、SEO、SNS運用、アクセス解析など）

【求める人物像】
・20代〜30代半ばのメンバーが中心の組織で、共に切磋琢磨できる方
・「特定の個人への依存」から脱却し、チームとしての「仕組み化・標準化」を推進することに面白みを感じる方
・数字（データ）に基づいた論理的思考と、顧客の感情に寄り添う想像力の両方をバランス良く持っている方

Company Description

BLUEPRINT Foundersでは、これまで株式会社Archi Village・株式会社Fact Baseを設立し、複数社のスタートアップの収益化を行ない、グループ全体で100人超にまで成長していきました。
その中で、様々なCRMを導入し営業活動を行ってきましたが、どのツールもむしろ営業効率が下がり、本末転倒しているようなCRMツールしかなく、それであれば内製化してしまおうと立ち上げたのがこの株式会社Transleadです。
プロダクト・サービスを効率よく売っていく仕組み作りや、効率のよい企業運営を日本の中小企業にも還元し、顧客企業の変革、ひいてはMission「企業の変革をリードする」ことを目指しています。