

【1500 ~ 3000万円】★Bytedance株式会社★Head of Agency Japan Scaled Growth

Bytedance株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
Bytedance株式会社

Job ID
1622037

Industry
Digital Marketing

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
15 million yen ~ 30 million yen

Work Hours
10:00 ~ 19:00

Holidays
【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 ・有給傷病休暇：6日…

Refreshed
November 12th, 2026 14:55

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2424246】
About the team:
TikTok's Scaled Growth team aims to help businesses and brands of all sizes unleash their creative side connect with our audience or perhaps be discovered! From designing scaled sales and service delivery programs to ensuring our customers have best in class tools and products at their fingertips our Scaled Growth team combines operational expertise with a customer centric mindset to help businesses achieve their marketing goals on TikTok no matter how big or small.

This role will oversee two agency focused teams and drive sustainable revenue growth product adoption and long term platform investment through agency partnerships. The ideal candidate brings deep expertise in digital advertising and agency leadership within Japan strong executive presence and a proven ability to build and lead high performing sales organizations in fast paced environments.

Key Responsibilities
Define and execute the Japan Agency strategy and Go to Market plan to drive sustainable revenue growth through agency partnerships across holding companies and independent agencies.
Lead and manage two agency teams building a high performing organization focused on revenue growth client success and long term agency partnerships.
Own Japan agency revenue targets forecasting accuracy and performance against aggressive growth goals.
Build and deepen executive level relationships with key agency groups including holding companies and independent agencies across the Japan market.
Structure and deliver strategic commercial partnerships and trading agreements with agency partners in collaboration with cross functional teams.
Work closely with internal sales and account teams to define agency account plans that unlock advertiser investment and drive key performance outcomes.
Partner with cross functional teams including Marketing Product Analytics and Program Management to design and execute agency focused initiatives.
Scale agency acquisition activation retention and product adoption programs to accelerate platform investment.
Lead agency enablement initiatives including education programs product training insights sharing and measurement frameworks.
Translate product innovation into commercial impact by providing market feedback and insights to influence product development and go to market strategies.
Represent TikTok externally within the Japan advertising and media ecosystem strengthening relationships with industry leaders and agencies.

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

■チームについて
TikTokのScaled Growthチームは、あらゆる規模の企業やブランドが創造力を発揮し、TikTokのユーザーとつながり、新たな顧客に発見されることを支援することを使命としています。
スケール可能な営業戦略やサービス提供プログラムの設計から、顧客が最高レベルのツールやプロダクトを活用できる環境づくりまで、運用面での専門性と顧客中心の視点を組み合わせ、企業のマーケティング目標達成を支援しています。

本ポジションでは、代理店向けの2つのチームを統括し、代理店パートナーシップを通じて持続的な売上成長、プロダクト利用拡大、および長期的なプラットフォーム投資の推進を担います。

理想的な候補者は、日本市場におけるデジタル広告および広告代理店ビジネスに関する深い知見を持ち、高いエグゼクティブプレゼンスを備え、変化の速い環境下で高業績な営業組織を構築・率いた実績を有する方です。

■主な職務内容
・日本市場における代理店戦略およびGo To Market（GTM）戦略を策定・実行し、大手広告グループおよび独立系代理店とのパートナーシップを通じて持続的な売上成長を実現する。
・2つの代理店営業チームを統括し、売上成長、顧客成功、および長期的な代理店パートナーシップに重点を置いた高業績組織を構築・育成する。
・日本市場における代理店チャネルの売上目標達成に責任を持ち、売上予測の精度向上および高い成長目標の達成を推進する。
・日本国内の大手広告代理店グループおよび独立系代理店の経営層との関係構築・強化を行う。
・社内の関連部門と連携しながら、代理店との戦略的な商業提携やトレーディング契約の設計・締結を推進する。
・営業チームおよびアカウントチームと協力し、広告主からの投資拡大と成果創出を実現する代理店向けアカウントプランを策定する。
・マーケティング、プロダクト、アナリティクス、プログラムマネジメントなどの部門と連携し、代理店向け施策を企画・実行する。
・代理店の新規開拓（Acquisition）、活性化（Activation）、継続利用（Retention）、およびプロダクト利用促進プログラムを拡大し、TikTokへの広告投資を加速させる。
・教育プログラム、製品トレーニング、市場インサイト共有、効果測定フレームワークなどを含む代理店向けイネーブルメント施策を主導する。
・市場からのフィードバックやインサイトをプロダクトチームへ還元し、製品開発およびGo To Market戦略に影響を与えることで、プロダクトイノベーションを事業成果へとつなげる。
・日本の広告・メディア業界においてTikTokを代表し、業界リーダーや広告代理店との関係強化を図る。

Required Skills

■必須:
・デジタル広告、メディア広告、またはプログラマティック広告領域において、広告代理店とのパートナーシップを含む豊富なリーダーシップ経験を有すること。
・営業組織または代理店開拓・支援組織を率い、拡大してきた実績を有すること。
・戦略的な広告代理店パートナーシップの構築および経営層とのリレーションマネジメント経験を有すること。
・売上成長を牽引し、営業目標を継続的に上回る成果を上げた実績を有すること。
・複数チームをマネジメントし、また部門横断のステークホルダーに影響を与えながら組織をリードできる高いピープルマネジメント能力を有すること。
・データ分析に基づいて事業パフォーマンスを理解し、得られたインサイトを戦略や施策へ落とし込める高い分析力を有すること。
・日本のデジタル広告市場および広告代理店業界に対する深い理解を有すること。

■歓迎条件：
・SNS広告、モバイルマーケティング、およびオークション型広告プラットフォーム（例：TikTok Ads、Google Ads、Meta Adsなど）に関する高度な専門知識を有すること。
・日本国内の大手広告グループ（電通、博報堂DYグループ、ADKなど）および独立系広告代理店との強固なネットワーク

を有すること。
・グローバルマトリクス組織（本社・地域統括・国内チームが連携する組織）での業務経験を有すること。
・高いビジネス感覚（Commercial Acumen）と経営層レベルのプレゼンスを持ち、シニアステークホルダーに対して影響力を発揮できること。
・イノベーションへの強い関心を持ち、高成長環境においてスケーラブルなビジネスの構築を推進できること。

Company Description

Founded in 2012 ByteDance's mission is to inspire creativity and enrich life. With a suite of more than a dozen products including TikTok Helo and Resso as well as platforms specific to the China market including Toutiao Douyin and Xigua ByteDance has made it easier and more fun for people to connect with consume and create content. 2012年に設立されたByteDanceは「inspire creativity and enrich life」をミッションに掲げています。ByteDanceはTikTok、Helo、Ressoなどの多くの製品に加え、Toutiao、Douyin、Xiguaなど中国市場のみで使用できるプラットフォームを所有しています。ByteDanceはこれらのプロダクトを通じて、人々がコンテンツとつながり、コンテンツを消費し、コンテンツを創造することをより簡単で楽しいものにしました。