アシスタントマーケティングマネージャー（外食チェーン向けB2B / 日本・韓国）

B2Bマーケ｜東京｜外食チェーン×日韓｜米系｜〜800万円

Job Information

Recruiter
Drake International K.K.

Job ID
1623184

Industry
Food and Beverage

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - Other Areas

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 08:06

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Other Language
Korean - Basic Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【日本・韓国の外食チェーンに新製品を届け、その価値を証明する】東アジアのQSR（クイックサービスレストラン）事業は、この部門最大の成長機会。特にローカルチェーンでの成長が鍵です。顧客インサイトを製品・ローンチ・営業ツールに落とし込むポジションです。 米系グローバルB2Bソリューショングループ。東京。正社員。年収：〜800万円【業務内容】リージョン / グローバルのマーケティング、R&D、営業、薬事、サプライチェーン、財務と連携し、イノベーション案件を企画から商品化・上市までリード。営業や顧客と向き合い課題を理解し、製品パイプラインの機会を発掘します。営業・顧客向けコミュニケーションツールの作成・更新、製品ポートフォリオ分析、収益改善施策（品目整理、価格、コスト）の実行。日本・韓国のローカルチームを支援し、成長機会の優先順位付けを行います。【このポジションの魅力】大手外食ブランドを顧客とする成長事業 / 日韓のリージョナルな役割 / グローバルチームとの協働 / 上市に直接関われる。【応募方法】本求人よりご応募いただくか、ドレーク・インターナショナル・ジャパンまでご相談ください。
——————— Bring new products to Japan's and Korea's restaurant chains, and prove the value to customers. The quick-service restaurant business in East Asia is this division's single largest opportunity, and much of the growth is with local chains. You'll turn customer insight into products, launches and sales tools. US-headquartered global B2B solutions

group (外資系 / 米系). Tokyo. Permanent. Up to ¥8M. 【What you'll do】 You'll take innovation projects from idea to commercial launch, working with regional and global marketing, R&D, sales, regulatory, supply chain and finance. You'll spend time with the sales team and customers to understand their business challenges, spot pipeline opportunities, and make sure each innovation delivers value customers can see. You'll create and refresh sales and customer communication tools, analyse the product portfolio, and run profitability plans (rationalisation, pricing, cost). You'll support the local teams in Japan and Korea and help prioritise where to grow. 【Why join】 A growth business with leading restaurant brands as customers; regional scope across Japan and Korea; close work with global teams; real influence on what launches. 【What you bring】 - 5–7 years in B2B marketing or sales - Fluent Japanese and English - Analytical thinking, project management and communication skills - Bachelor's degree (economics, business, marketing or sales) - Strong MS Office 【Nice to have】 Korean; video and brochure editing. 【Apply】 Apply via CareerCross or contact Drake International Japan.

Company Description