マーケティングマネージャー / マーケティングリード（B2B SaaS・AI）

マーケ責任者候補｜B2B SaaS×AI｜急成長｜東京｜〜1,800万円

Job Information

Recruiter
Drake International K.K.

Job ID
1623187

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - Other Areas

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 16th, 2026 08:14

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
None

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【アウトバウンド主導から、マーケティング駆動の成長へ】 これまで国内の成長を支えてきたのは、インサイドセールスによる力強いアウトバウンド。次のステージでは、認知を広げ、カテゴリーの第一想起を獲得し、熱量の高いWarm / Hotリードをセールスに届けるマーケティングが必要です。 アジア発のB2B SaaS（AI×顧客コミュニケーション）。東京。正社員。年収：〜1,800万円【業務内容】日本事業のマーケティング戦略の立案と実行を統括。全プロダクト横断の統合戦略、予算・ROI管理を担い、ARRの最大化をリード。SMBからエンタープライズまでのデマンドジェネレーション / ナーチャリング設計、Marketing to Salesのパス構築。 展示会、自社カンファレンス、ウェビナーに加え、市場が驚くような施策の立案・実行も期待しています。AI時代の顧客コミュニケーションのブランド・カテゴリーづくり、少数精鋭チームのマネジメント、セールス・コンサルティング部門との連携によるクロスセル拡大。【このポジションの魅力】新しい市場（AI×コミュニケーション）を自ら定義 / 少数精鋭チームで実行と経営視点を直結 / グローバル成長企業。【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。 ———————— Move a fast-growing SaaS business in Japan from outbound-led to marketing-led growth. Growth in Japan so far has come from a strong outbound inside-sales engine. The next stage needs marketing that builds awareness, makes the brand first choice for its category, and sends sales warm, ready-to-buy leads. Asia-born B2B SaaS (AI customer communication). Tokyo. Permanent. Up to ¥18M.【What you'll do】You'll own marketing strategy and execution for the Japan business: integrated strategy across products, budget and ROI, with ARR growth as the goal. You'll design demand generation and nurturing for SMB through enterprise, and build the marketing-to-sales handoff. Expect events, the company's own conference and

webinars, plus bold ideas the market hasn't seen. You'll shape the brand and category for AI-era customer communication, manage and develop a small, high-performing team, and work closely with sales and consulting to drive adoption and cross-sell. 【Why join】 Define a new category (AI × communication); lead a small, fast team with a direct line between execution and management strategy; a global growth company. 【What you bring】 - End-to-end B2B marketing strategy and execution in SaaS or IT consulting - Strong business ownership: you think like part of the management team - Data-driven decisions and investment calls 【Nice to have】 Deep interest in generative AI and how it changes business processes; working inside a "The Model" sales structure; 5+ years of people management with direct reports. 【Apply】 Apply via CareerCross or contact Drake International Japan.

Company Description