



Business Dev. Manager | 営業職・デジタルマーケティング経験2年以上

Work-life balance | ワークライフバランス重視

募集職種

採用企業名

Adtech Innovation 株式会社

求人ID

1501180

業種

その他（広告・PR・メディア）

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～1000万円

更新日

2026年02月06日 08:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Company Overview:

Founded in 1996, we are a leading digital marketing agency in Asia with over 10 local offices across Mainland China, Macau, Taiwan, Japan, Singapore, Malaysia, Thailand, and Vietnam.

We specialize in performance-driven digital marketing services, including:

- SEM / SEO
- Social Media Marketing
- Influencer & Content Marketing
- Display & Video Ads
- Programmatic Advertising

With a client base of over 2,500 companies across industries such as e-commerce, gaming, education, IT, finance, travel, FMCG, fashion & beauty, and healthcare, we support business expansion into both Chinese and global markets. Our Japan office has a diverse, multinational team and a startup-like atmosphere. We offer a highly collaborative, multilingual (Japanese/Chinese/English) environment where team members are encouraged to grow, take initiative, and support each other's career development.

Job Summary:

You will be responsible for identifying and acquiring clients interested in both Japanese and international markets, promoting our innovative digital marketing solutions. The main goal is to grow our presence and success in the Japanese market through strategic ad sales and partnerships.

Key Responsibilities:

- Discover and develop new business opportunities to drive revenue growth
- Promote and sell digital marketing solutions to partners and agencies
- Plan and attend sales meetings with potential and existing clients
- Build and maintain strong relationships with key business partners
- Conduct market research and create integrated media plans based on client needs
- Collaborate with international teams to support regional marketing strategies
- Perform other administrative tasks as assigned

Employment Details:

Employment Type: Full-time, permanent

Probation Period: 3 months (no changes in terms)

Annual Salary: ¥6,000,000 – ¥10,000,000

Monthly Salary: ¥500,000 – ¥833,333 (12-month split)

Salary System: Monthly base (no bonus/commission mentioned)

Working Hours: Flexible Hours (Flexitime)

- Start time: Between 8:30–10:00
- End time: Between 17:30–19:00
- Break: 60 minutes

Core Working Hours: None

Working Style: Minimal overtime, Direct client visits OK, Work-life balance prioritized

Holidays:

- Full 5-day work week (Saturday/Sunday off)
- Japanese national holidays off

Social Insurance:

- Health Insurance
- Pension
- Employment Insurance
- Workers' Compensation
- Retirement Benefit: Not provided

Side Jobs: Not permitted

About AdTechinno:

Established in 2019, AdTechinno is a subsidiary of AsiaPac, specializing in cutting-edge web marketing technology, AI, and big data solutions. Our mission is to empower companies with innovative tools to succeed in the digital marketing landscape.

Why Join Us?

- **Autonomy & Responsibility:** Work in a flat organization where your ideas matter
- **Growth Opportunities:** Work with clients across industries and broaden your sales expertise
- **Global Team:** Collaborate with teams across Asia and gain market insights
- **Skill Development:** Access to extensive training from platform partners and 30+ self-learning programs

会社情報 :

1996年に設立された当社は、中国本土、マカオ、台湾、日本、シンガポール、マレーシア、タイ、ベトナムに10以上のローカルオフィスを持つ、アジアを代表するデジタルマーケティングエージェンシーです。検索エンジンマーケティング(SEM)、検索エンジン最適化(SEO)、ソーシャルメディアマーケティング、インフルエンサー・コンテンツマーケティング、ディスプレイ広告、ビデオマーケティング、プログラマティック広告など、パフォーマンス主導のデジタルマーケティングサービスで、お客様のターゲットオーディエンスの絞り込みや中国・海外市場へのビジネス展開を支援します。

- 2500社以上のお客様にサービスを提供している当社は、eコマース、ゲーム、教育、IT、金融、旅行、FMCG、ファッショニ、美容、ヘルスケアなど、あらゆる業界を専門としています。明確な目的と協力的な職場環境のもと、私たちはチームと共に成長し、クライアントに質の高いデジタルマーケティングサービスを提供することに専心しています。
- 日本支社の組織は国籍も様々で、グローバルな環境にあり、組織も若いため、さまざまなことに挑戦できる機会があります。日本語・中国語・英語など多言語が飛び交う環境で、オープンマインドかつ、個々がキャリア構築に対する意識が高いので、お互いにキャリア相談をしながら切磋琢磨できる環境です。

業務概要 :

日本と海外の両市場に関心を持つ顧客を特定し獲得することで、当社の革新的なデジタルマーケティングソリューションの販売に注力します。この役割の目標は、広告販売の成功を通じて日本市場での当社の存在感を確立し、拡大することです。

職務内容 :

- 新たなビジネスチャンスを発掘・開拓し、事業成長に貢献する。
- ビジネスパートナー/広告代理店へのデジタルマーケティングソリューションの販売とマーケティング。

- ・新しいビジネスチャンスを特定し、開発すること。
- ・潜在的および既存のパートナー/広告代理店/主要なクライアントとの営業訪問を企画し、参加する。
- ・主要なビジネスパートナーと密接に連携し、良好な関係を構築する。
- ・市場調査を行い、パートナーやクライアントのビジネスニーズに応える総合的なメディアプランを策定。
- ・他のオフィスと協力して、クライアントのアジアマーケティング戦略を推進する。
- ・直属の上司から指示された、その他の管理業務。

労働条件 :

- ・雇用形態：無期雇用
- ・試用期間：入社後3か月
- ・試用期間中の勤務条件：変更なし
- ・想定年収：600～1000万円
- ・賃金形態：月給制（上記想定年収の1/2分割）
- ・月給：500,000円～833,333円
- ・労働時間制度：フレックスタイム制

※ワークライフバランスを優先！残業ほぼなし&直行直帰もOK！プライベートとメリハリをつけて働く職場環境です。

- ・就業時間：就業開始時間 8:30-10:00 ～ 就業終了時間 17:30-19:00
- ・所定労働時間：8時間
- ・休憩：60分 (Lunch Time)
- ・休日・休暇：完全週休二日制 土曜日曜；祝日
- ・退職金：無
- ・社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
- ・副業：不可

AdTechinnoについて :

2019年に設立されたAdTechinnoは、AIデジタルテクノロジーとビッグデータの最前線を走るAsiaPacの子会社です。イノベーションを重視するAdTechinnoは、企業がWebマーケティングの世界で優位に立つための、最先端Webマーケティング技術の開発に特化しています。

魅力的なポイント :

- ・裁量の大きさ：フラットな組織構造の中で、自律的に営業活動を展開・成長させることができます。
- ・成長機会：さまざまな業界のクライアントと関わることで、営業としての成長の幅を広げるチャンスがあります。
- ・国際的な職場環境：アジア各国の多様なチームと連携しながら、地域市場の開発に貢献し、貴重な知見を得ることができます。
- ・研修とスキル開発：プラットフォームパートナーから提供される充実したトレーニングやリソースを活用し、自分の強みや興味に基づいた統合型マーケティングソリューションの提案力を高めることができます。

スキル・資格

Requirements / Qualifications

- **2+ years of hands-on experience** in performance marketing (SEM/SEO) or a related field
- Proven **sales experience with Google Ads and Meta Ads** (Facebook/Instagram) or OOH/DOOH field
- Track record of **successful client acquisition and business development** in the Japanese market
- Strong expertise in creating digital marketing proposals and **developing media strategies** (social channels, influencer marketing, ads, OOH, etc.)
- Excellent presentation skills and ability to **close deals efficiently**
- Experience managing **international marketing strategies** is a plus
- **Fluent in Japanese** and proficient in **business-level English or Mandarin (Chinese)**

応募資格 :

- ・パフォーマンスマーケティングエージェンシー（SEM/SEO）または関連分野での2年以上の実務経験をお持ちの方。
- ・Google広告やMeta広告（Facebook/Instagram広告）、またはOOH/DOOHの販売経験がある方。
- ・日本市場における**クライアント獲得（営業・ビジネス開発）**の成功実績をお持ちの方。
- ・デジタルマーケティング提案書の作成や、メディア戦略（ソーシャルメディアチャネル計画、KOL活用、広告、OOHなど）の立案において高い専門性を持つ方。
- ・効果的なプレゼンテーションスキルを備え、契約を効率的に締結できる方。
- ・国際的なマーケティング戦略の管理経験がある方を歓迎いたします。
- ・日本語に流暢で、**ビジネスレベルの英語または中国語（北京語）**のスキルをお持ちの方。

Interview process:

HR (casual talk in English or Mandarin) → JP Business Development Manager (in Japanese) → Assignment (TBD) → HK Business Development Head (In English)

面接流れ :

人事面談（英語または中国語）→ ビジネス開発マネージャー（日本語）→ 課題提出（内容未定）→ ビジネス開発責任者（英語）

会社説明