マーケティングリサーチコンサルタント<楽天のデータ活用し課題解決を提案>

世界30か国・地域にサービスを展開する日本を代表するグローバル企業。

募集職種

採用企業名

楽天グループ株式会社

求人ID

1532120

部署名

マーケティングパートナー事業 アカウントマネジメント部

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 世田谷区

最寄駅

東急田園都市線、 二子玉川駅

給与

500万円~800万円

更新日

2025年11月28日 02:00

応募必要条件

職務経験

6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

ネイティブ

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

<ポジション マーケティングリサーチコンサルタント(C&M)>

「食品・飲料・日用品などの大手メーカー」「大手メディア企業、大手広告代理店」「リサーチファーム、コンサルファーム」などへ、楽天グループが保有するビッグデータと楽天インサイトの意識データを活用したマーケティングリサーチソリューションを提供しています。

主な業務内容は以下の通り

- 1. 担当クライアントに対するマーケティング課題のヒアリングおよび提案活動
 - ・既存部署への深耕営業、データプロダクトの提案
 - ・新規部署への純営業、ケイパビリティ紹介等

- 2. 受注案件における入稿~納品、請求やアフターフォローまで含めたプロジェクトマネジメント
 - ・ディレクター、リサーチャーと連携しながらプロジェクトの責任者としての全体管理
 - ・見積り、スケジュール、その他クライアント対応全般
 - ・外注費等のコスト管理および検収、請求に関する事務作業等
- 3. 売上拡大/利益創出に寄与する業務改善活動や仕組みづくりの推進
 - ・定常業務の効率化やディレクター、リサーチャーチームとの連携強化
 - ・クライアントニーズを基にした楽天インサイトの価値発揮向上に寄与する活動・取り組みの推進等

●募集背景

顧客のマーケティング課題に対して、楽天グループのアセットを活かした「データ×リサーチ」ソリューションを提案する業務です。新たな領域で業界No.1のポジション確立、伸長領域の更なる拡大に向け、営業強化をしていきます。そこに向けて共にチャレンジして頂ける方を募集します。

<楽天・事業について>

クライアントの売上最大化をミッションとしたマーケティングパートナービジネスを展開。70以上の楽天サービスや1億以上の楽天IDを利用した広告~マーケティングリサーチ等、幅広いマーケティングソリューションを提供。営業組織とプロダクトが一体となった組織で、グローバルに展開中。日本最大規模のデータ×AI等の最新のテクノロジーが活用できるダイナミズムが魅力です。

<部署・サービスについて>

楽天インサイトは、2002年の創業より、インターネットという技術を最大限に活用し、調査モニターの皆様にご協力をいただくことで、生活者の求める価値を事業家(クライアント)の皆様へ伝えることを使命としております。アンケートなどの意識データに加え、様々な行動履歴データを人(ID)ベースで繋いだ統合的なデータ基盤を構築することで「楽天インサイトらしい」アプローチを以てクライアントへの新たな価値の提供を進めて参ります。

取り扱うデータは、楽天グループが豊富に保有するデモグラフィック、サイコグラフィック、購買データ、位置情報、メディア接触ログ等、多岐に渡ります。

マーケティングリサーチコンサルタントは、上記の楽天グループならではの強みであるデータセットを活かした営業活動を行い、クライアントのマーケティング課題解決を行う職種です。プランニングやソリューションへの落とし込みなどは、リサーチ分析部門、データアナリスト部門と協力しながら企画提案から、データ納品まで行います。幅広い顧客群のマーケティング課題を解決する中で、業界全体の最新トレンドを体感することができます。

事業会社・メディア・広告代理店・楽天グループ内の各事業部に向けて、デジタルマーケティング領域の課題に対してデータを起点に提案を行います。会員分析、効果測定、その後のデジタル広告配信まで、PDCAのトータルサポートが経験できます。

雇用形態

正社員(試用期間:3ヶ月)

勤務地

二子玉川ライズオフィス

年収

想定年収500万円~800万円

勤務時間

(所定労働時間7時間30分) フレックスタイム制あり (コアタイム:11:00~15:00)

休憩:60分 残業:有

備考:固定残業代の相当時間:40.0時間/月

休日休暇

- 完全週休二日制 土曜 日曜 祝日 夏季3日 年末年始3日
- 【有給休暇】有(10~20日)

手当・福利厚生

- 【諸手当】通勤手当(会社規定に基づき支給)、残業手当(固定残業代制 超過分別途支給)
- 【退職金】有
- 【社会保険】健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険
- ・【寮・社宅】無
- 【その他制度】カフェテリア(朝昼夜無料)/e-learning/英語研修/社員持株会/スポーツクラブ法人会員など

スキル・資格

応募必要条件

- 法人営業経験 5年以上
- 優れたコミュニケーション力があること (論理的で整理された文章、話し方で説明できる。ヒトの話、議論の流れを理解できる)
- プロジェクトマネジメント経験 (プロジェクトの大小関わらず、自身がプロマネとしてプロジェクトの進行管理に携わった経験)
- 基本的なPCスキル(Word、Excel、PowerPoint初級~中級程度)を有している

★英語要件に関する補足

TOEIC800点以上(もしくは同程度の英語力を保有している資格の証明、英語圏の大卒以上の学位証明ができること) ※TOEIC800点未満の方は、「契約社員」でのオファーとなります。

スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。

【歓迎】

- リーダー/マネジメント業務、人材育成業務経験あり
- マーケティングリサーチ実施または関与経験
- データ分析関連プロジェクト実施または関与経験

【求める人物像】

- 無形商材の法人営業で成果を創出している方
- 当事者意識が強く責任感を持って業務にあたることができる
- 目標達成に向けて徹底的にやり抜くことができる。
- 自身で仮説を持ち、営業活動の改善PDCAを実行することができる
- マーケティングの基本的なフレームワーク(3C、4P、STP等)の理解がある

選考内容

書類選考→面接2-3回→内定

内定通知のタイミングまでには資格の証明が必要です。

スコアをお持ちでない、もしくは証明書が無い方は、選考過程で弊社主催のTOEIC IPテストをご案内いたします。

会社説明