

## 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

2026年04月03日 03:00

### 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

- 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者（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