

【デジタルマーケティング・ストラテジスト】本社:ボストン｜外資系企業|アジア初拠点|週2リモート◎｜ハイブリッド勤務

米国発祥の最先端マーケティング｜BtoB×デジマの外資系コンサル企業

募集職種

採用企業名
マーケットワン・ジャパン

求人ID
1533700

部署名
デジタル＆コンサルティングサービス部

業種
デジタルマーケティング

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

給与
600万円 ~ 900万円

更新日
2026年11月11日 12:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【募集要項　本ポジションの魅力】

- **英語をいかせるか**：海外案件あり、英語力が活かせる環境
- **働き方**：週2日在宅可、ハイブリッド勤務制度
- **業務内容**：BtoB戦略立案と実行を一気通貫で担当

【マーケットワン・ジャパンのこだわり】
M1Jは、日本企業の未来をかたち創るため、「事業戦略の策定×BtoBデジタルマーケティング」で貢献する外資系コンサルティングカンパニーです。
戦略を“ただ描く”だけではない。日本の産業発展のため「実行し、実現する」こだわりを持ったメンバー募集しています。

【アピールポイント】

- マーケティングにおける「戦略」・「実行」にかかわらず一気通貫で案件に関われます。
- オンライン・オフラインにまたがる幅広いサービスを保有していることと、国内外の事例・ノウハウが豊富であるため、マーケティング未経験であっても「BtoBマーケティング」の第一人者になれます。
- 書籍購入支援・資格獲得支援などスキルアップのための制度も充実しています。

＜業務領域例＞

- 中期経営計画実行伴走
- 新規市場開拓/イノベーション創出支援
- グローバルマーケティング展開
- 新規市場開拓の実行サポート
- DX戦略の構想策定
- マーケティングオペレーション(Mops)構築 (Account Engagement/Oracle Eloqua/Marketo/Salesforce等のMA・CRMツールの活用)
- デジタルマーケティングキャンペーン支援
- 自社(マーケットワン)のマーケティング活動の戦略策定 ~ コンテンツ制作 ~ 施策実行 ~ 分析

【将来的なキャリアの可能性】
- マーケティングストラテジスト
- デジタルマーケティングコンサルタント
- グローバルプロジェクトマネージャー など

【取引実績】
富士通、JFEスチール、三菱電機、Adobe、Lenovo、レゾナック、日立製作所、SAP 等

〇以下、本ポジションで活躍している社員の方の記事です。
＜https://www.talent-book.jp/marketone/stories/47705?utm_source=RCA_JD&utm_medium=social&utm_campaign=recruit＞
〇【やりがい】多様なキャリアを歩める可能性がございます。
＜https://www.talent-book.jp/marketone＞仕事内容変更範囲：会社の指示する業務

募集背景：案件増加のため

雇用形態
無期雇用
試用期間有り (3ヶ月)

給与条件
年俸制 年収： 600 万円 ~ 900 万円 (月収： 50 万円 ~ / 月額基本給： 40.5 万円 ~)

賞与・インセンティブ
業績に応じて、決算賞与がでる場合があります。

昇給：年1回 1月　定期査定による

交通費：全額支給

就業時間
・固定 (定額) 残業代制
・就業時間 08:30 ~ 17:30
・休憩時間 60分
・残業 月 20 時間 ~ 30 時間程度

残業手当
定額の残業代 + 通常の残業代
固定残業時間 30時間 / 月
固定残業代 95,000円 / 月
30時間を超える時間外労働についての賃金は追加で支給。

勤務地 〒104-0061 東京都中央区銀座6-18-2　野村不動産銀座ビル16階
・東京メトロ日比谷線 東銀座駅 駅から徒歩3分
・東京メトロ銀座線 銀座駅 駅から徒歩7分
・JR山手線 新橋駅 駅から徒歩12分

受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙

転勤： 無し
出向：無し
会社の定める事業所
在宅勤務有り フルリモート不可 週2回在宅、週3回出社のハイブリッドワーク制度を導入しています。

休日
年間休日 120 日

完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始

年間有給休暇
有給休暇は入社後6ヶ月目から付与されます
(入社半年経過時点12日 最高付与日数20日)

社会保険
健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

福利厚生
■資格取得支援
■図書購入費補助
■産前休暇
健康保険組合が定める期間に加えて会社より+6週間の産前休暇を付与する (申請から過去12か月の標準報酬額の3/4を支給)
■年末年始長期休暇付与
■健保 保養施設・スポーツクラブ利用等

副業・兼業可 業務に支障がない程度であれば利用可としています。

スキル・資格

＜必須スキル＞

下記いずれかのご経験をお持ちの方
-BtoBの営業経験 3 年以上
-研究・開発職で顧客接点を持った開発推進の経験

＜歓迎するスキル/経験＞
- MA/CRMツールの運用
- 海外ビジネス経験
- コンサルティング
- チームマネジメント
- 大手企業での営業職
- インサイドセールス
- 製造業での業務経験

語学力詳細：現時点での英語力は問わないものの、案件で必要になる場合あり

＜求める人物像＞
BtoBマーケティングの「日本における第一人者」になるため、包括的な知見・スキルを身につけたいと考える方。

会社説明