

 MARKET
ONE.

【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 | BtoBx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04月29日 17:00

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

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xBtoB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

○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>

○【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