

【法人営業 / アカウントエグゼクティブ】　本社:米国ボストン｜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
1533701

部署名
ビジネスディベロップメント部

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

最寄駅
銀座線駅

給与
600万円 ~ 900万円

更新日
2026年11月25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：案件次第で英語力を発揮できる環境
- 働き方：週2日在宅、ハイブリッド勤務導入
- 業務内容：法人営業で経営層に提案を実施
- 会社の特色：BtoB×デジマの外資系コンサル企業

＜仕事内容＞
大手企業の経営レベルのキーマンに対する法人営業担当として「売り上げを創るマーケティング」を実装する当社サービスの提案営業を行っていただきます。
企業変革への障壁を見極めながら解決策を作り出して提案するなど、やりがい溢れる業務です。
案件の獲得に向けて、社内メンバーと協働しながらロードマップを議論・施策を実行するなど、成長する機会も非常に多い環境です！

【顧客】JFEスチール、住友重機械工業、富士通、NEC、レゾナック等

＜アピールポイント＞
【競合優位性】～マーケティング×BtoB×グローバル～
国内でいち早くインサイドセールス・デジタルマーケティングに取り組んだ企業であり、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おります。そのため、提案の「質」が高く、お客様から選ばれ続けております。

募集背景：案件増加のため

【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。

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＞

- 無形商材の法人営業経験/日系メーカーでの法人営業経験　いずれか3年以上

＜歓迎するスキル/経験＞

- ビジネスレベルの英語力

  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

会社説明