



【高年収】IT企業の成長のドライバーを担うCMOポジション。戦略立案から実行まで！

マーケティング、商品開発、営業の全てを統括し、自らの手で事業をドライブ

募集職種

人材紹介会社

キャリア・デベロプメント・アソシエイツ株式会社

採用企業名

株式会社フォーリウム

求人ID

1553743

業種

ITコンサルティング

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

500万円 ~ 2000万円

勤務時間

完全フレックスタイム制（コアタイムなし・標準労働時間7.5時間）、月単位で所定労働時間（7.5時間×所定労働日数）の達成は必要。

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、国民の祝日、12月29日～1月3日、年次有給休暇（10～25日/年）、慶弔休暇、

更新日

2025年09月29日 04:00

応募締切日

2025年10月31日

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

<ポジションの魅力>

生成AIやローコード開発、RPAなどの先進技術を活用しながら、BtoB領域での新規顧客獲得とサービス拡張を推進いただくCMOポジションです。経営陣と連携し、戦略立案からプロダクト企画、トップセールス、営業組織の立ち上げまでを一気通貫でリードいただける稀少な機会。年収は最大2,000万円を想定しています。

<業務内容>

CMOとして効果的なマーケティングのプランニングと実行により、新たな顧客や契約を獲得し、事業拡大に貢献して頂きます。具体的には、次のような課題に取り組んで頂きます。

1. マーケティング戦略の構築

自社の提供するサービス、競合のサービス、顧客のニーズを分析し、顧客セグメント別、サービス別に、マーケティング戦略を構築します。

2. サービスラインの拡張

大手企業やプロフェッショナルファームの潜在的な課題・ニーズを特定し、新たなサービスラインやサービスパッケージを構想し、事業化します。また、社内、社外のリソースを活用し、アウトプットのプロダクションラインを構築します。

3. トップセールス

当社のCEO・CSO・COOと連携して、ターゲットとなる企業のトップ経営者や幹部に対して直接アプローチします。

4. 営業組織のマネジメント

大手企業やプロフェッショナルファームへの高度な営業活動を担う組織を構築し、プレゼンテーションツールや営業トークスクリプトを整備するとともに、営業組織をマネジメントします。

5. プロジェクトマネジメント

組織横断的なマーケティングプロジェクトのプロジェクトリーダーとして、プロジェクト全体をマネジメントします。

6. コミュニケーション施策の実行

ダイレクトメール、セミナー、プレスリリース、営業用プレゼン資料、Webページ、SNSなど、多角的なメディアやチャネルを活用し、包括的なコミュニケーション施策を実行します。

7. 幹部へのアドバイス

経営者や各事業責任者に対して、マーケティングに関する有効な施策を提言したりアドバイスをを行います。

スキル・資格

<必須要件>

- ・クライアント向けプレゼン資料作成の経験。例えば、M&Aピッチ資料、コンサルティング提案書、マーケティングリサーチ報告書、事業用不動産提案書、炭素会計レポートなど。
- ・大手企業幹部、管理職とのコミュニケーション、交渉の経験。
- ・チームマネジメントの経験。
- ・BtoBマーケティングの戦略立案と実行の経験。

<歓迎要件>

- ・新サービス開発の経験
- ・セミナーの企画、運営
- ・ブランドマネジメント
- ・コンサルティングファームにおけるセールス経験
- ・M&Aにおけるセルサイドの経験
- ・マーケティングリサーチ会社におけるセールス経験
- ・事業用不動産のセールス経験
- ・総合商社におけるセールス経験

会社説明