



マーケティングマネージャー（ZohoCRM担当）

自社SaaS製品（CRM/SFA）のマーケティング／英語力を活かします

募集職種

採用企業名

ゾーホージャパン株式会社

求人ID

1555960

部署名

マーケティング事業部 Zohoマーケティング部

業種

ソフトウェア

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

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線、 みなとみらい駅

給与

700万円～1000万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

標準勤務時間 9:00 - 18:00 (試用期間後はフレックスタイム制)

休日・休暇

完全週休2日制(土日)、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など

更新日

2025年11月14日 13:00

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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項**【仕事の詳細】**

私たちは、Zoho CRMのマーケティングを担当し、中堅から大企業をターゲットにプロモーションを行うマーケティングの専門家を募集しています。

【役割と責任】

- 1) 本社CRMマーケティングチームおよび製品開発チームと密接に連携し、グローバルなマーケティング戦略を日本市場の特徴に合わせカスタマイズします。
- 2) トレーニング期間終了後、リーダーを含むチーム全体を管理・監督します。
- 3) ビジネスKPIの継続的な達成を確保します。
- 4) 営業・マーケティング戦略と一致したプロモーション活動やキャンペーンを企画・実施します。
- 5) 製品ウェブサイト、アカデミーサイト、ブログなど、各種コンテンツの管理・作成を担当します。
- 6) 広告キャンペーンの企画から実施まで、第三者広告を含むすべてのプロセスを管理します。
- 7) 展示会やトレードショーでのプロモーション活動の実施・調整を担当します。

【福利厚生】

社保完備
交通費支給（月10万円まで）
iDeCo補助支給（最大7000円）
確定給付企業年金（DB）
退職金前払制度（最大50％を選択可）
時短勤務制度（小学校卒業まで取得可）
傷病休暇
リフレッシュ休暇付与（5年に1回）
各種予防接種補助（インフルエンザ、海外出張時）
ストレスチェック（年1回）
TOEIC社内受験（年1回）
ウェルカムランチ
部署懇親会費補助（四半期に1回）
無料ランチ（会社指定のお弁当）
無料ドリンク・無料スナック
ハーブティー提供（無料）
社員旅行
保育支援
社内クラブ活動
喫茶補助
職制特別加算金
自宅用避難グッズ支給
入社時ノベルティ配布（システム手帳、卓上カレンダー）
資格試験報奨金制度
教育補助制度
書籍購入制度
ハマふれんど（福祉共済）
オフィス近距離引っ越し手当

【勤務地】

神奈川県 横浜市 本社（みなとみらいオフィス）
横浜高速鉄道「みなとみらい駅」直結

【交通費】

全額支給（月10万円まで）

【選考の流れ】

1. 書類選考
 2. 一次面接（リモート可）
 3. 二次面接（リモート可）、適性診断（職務適性）
 4. 最終面接、人事面談（来社）
- ※バックグラウンドチェック、リファレンスチェックをおこなう場合がございます。

【備考】

- ・一次・二次面接はリモートで実施することも可能です
- ・応募書類受領後、一週間以内に書類選考結果をお知らせします
- ・応募の秘密は厳守いたします
- ・応募書類については返却いたしかねますので、あらかじめご了承ください

【就業時間】

標準勤務時間 9:00～18:00（試用期間後はフレックスタイム制）

【休日・休暇】

完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など
有給休暇の付与試用期間終了後15日付与（入社月によって変動）、以降毎年4月に規定に従い付与

【試用期間】

3か月

【給与】
420,000円～600,000円（月25時間分の固定残業代
（68,157円～97,375円）を含む。超過分は全額支給。）※経験に応じて考慮

【年収】
7,056,000円～10,080,000円

【昇給】
年1回（4月 / 人事評価および業績に応じて）

【賞与】
固定賞与（8月、11月）、変動賞与（2月）

スキル・資格

【必須要件】
1) BtoB製品マーケティングの専門知識：製品ポジショニング、メッセージング、およびGTM（市場投入戦略）における豊富な経験。営業支援や顧客向け資産のサポート経験。
2) デジタルマーケティングとリードジェネレーション：インバウンド/アウトバウンドキャンペーンを通じて測定可能なパイプラインまたはMQLの成長を促進した実績。リードジェネレーションファネルと有料/オーガニック成長チャネルの深い理解。
3) SEO/SEMにおける月間200万円以上のマーケティング予算管理経験（3年以上）

【歓迎要件】
1) SalesTech（SanSan、eSales Manager、Kintoneなど）のマーケティング活動管理の経験
2) チーム管理経験（メンタリングやパフォーマンス管理を含む）3年以上
3) 多国籍企業での勤務経験。本社製品チームとの議論をスムーズに進めるための経験が望ましい。
4) ビジネスレベルでの英語でのコミュニケーションおよびプレゼンテーション能力。
5) ソーシャル、有料、オーガニック戦略を組み合わせたマルチチャネルキャンペーンの経験。
6) プロセスをゼロから構築し、実践的な実行ができること。

【求める人物像】
1) チーム管理能力に優れたリーダーシップスキル
2) マルチタスク処理能力
3) 挑戦的なタスクに対応できる柔軟性
4) 会社の成長に貢献する革新的なマーケティングアイデアや戦略を提案できる創造性
5) 良好な人間関係構築能力。

会社説明