



【デジタルマーケティング・ストラテジスト】戦略立案+企業伴走◆コンサル経験&マーケターとしてキャリア築きたい方歓迎!

«米国発BtoBデジタルマーケ»外資系コンサル◆裁量大◆週2在宅◆東京・中央区

#### 募集職種

##### 採用企業名

マーケットワン・ジャパン

##### 求人ID

1556517

##### 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01月30日 12:01

#### 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×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、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」の第一人者になります。
- ・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](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>

- 社内外のステークホルダーを巻き込んだチームでの業務推進経験
- 営業・マーケティング・事業開発などのビジネスサイドでの経験
- 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