

【アカウントディレクター/戦略コンサルタント】大手BtoB企業の変革を支援■裁量大■BtoB経験歓迎■東京・銀座■転勤無

米国ボストン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
1558896

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

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
8:30 ~ 17:30 （ 所定労働時間：8時間0分 ） 休憩時間：60分

休日・休暇
年間休日日数120日 / 週休2日制 (土・日曜日)、祝日 ・年末年始等・有給休暇 (初年度12日)

更新日
2026年11月11日 02:00

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
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

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≫

- 米国発祥の最先端マーケティング手法を用いて大手BtoB企業のマーケティングを支援！
- 最新の多様マーケティング商材・施策を持つ会社◎
- 大手企業の事業変革に貢献できる
- 週2回在宅勤務を実施しており、フレキシブルに働く環境を整備

【業務内容】
大手日系製造業を中心とする業界大手企業の参謀役として、クライアントの事業を成長させ最適化させる役割をお任せいたします。

■業務詳細：
・新規プロジェクト設計～新規営業牽引～プロジェクト改善
・プロジェクト設計：市場開拓アプローチ戦略設計(STP分析、ペルソナ分析、オファリング設計)
・実行支援：新規営業機会創出と案件進行(シナリオ設計、新規商談推進)
・プログラムマネジメント：進捗管理、レビュー（QBR、定例会議運営）
・チームマネジメント：メンバーの共通認識の醸成、フィードバック

■同ポジションの魅力：
・顧客の事業変革を最前線で支援し、市場共創型による市場獲得をおこなうことが可能
・大企業の部長クラスに対して、戦略提案～実行支援を担うため、大きな仕事に携わることが可能
・プロジェクトの中心になりながらキャリアップの実現が可能
・顧客：JFEスチール、住友重機械工業、富士通、NEC、レゾナック等

■同社について：
同社は、日系・外資のグローバル企業（IT、通信、製造業など）様に、「デマンドセンター」といわれるマーケティングサービスを提供しています。お客様のマーケティング革新の実現に向けて、世界8か国のネットワークと連携し、グローバル規模で支援をしています。欧米で開発した最新のマーケティングサービスを日本向けにローカライズし、MA・CRMなどのテクノロジーを活用したマーケティング改革、構想から実行まで担うコンサルティングサービスを提供しています。

変更の範囲：会社の定める業務

【雇用形態】
正社員（期間の定め：無）
試用期間：3ヶ月

【給与】
＜予定年収＞500万円～700万円
＜賃金形態＞年俸制
＜賃金内訳＞
年額（基本給）：4,040,400円～6,465,600円
固定残業手当/月：80,000円～127,900円（固定残業時間30時間0分/月）
超過した時間外労働の残業手当は追加支給
＜月額＞416,700円～666,700円（12分割）（一律手当を含む）
＜昇給有無＞有
＜残業手当＞有
＜給与補足＞
※年俸制になります。（12分割）
※給与改定　年1回
※経験により上記提示金額が変わることがあります。
※賃金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
※月給(月額)は固定手当を含めた表記です。

【就業時間】
8:30～17:30（所定労働時間：8時間0分）
休憩時間：60分
時間外労働有無：有（残業月30時間程度）

【勤務地】
本社
住所：東京都中央区銀座6-18-2
受動喫煙対策：屋内全面禁煙
変更の範囲：無
転勤：転勤はございません。
在宅勤務・リモートワーク：相談可（週2日リモート）
オンライン面接：可

【休日休暇】
年間休日日数120日
週休2日制（休日は土日祝日）
年末年始等
年間有給休暇12日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：全額支給
- 社会保険：社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 副業：可
- 教育制度：OJTが中心になります。業務上での知識は随時研修いたします。
- 産前休暇補足：労働基準法が定める産前休暇に加え、更に6週間の休暇（基本給の3/4の給与支給）制度があります。

【会社について】
■事業内容：

国内外のグローバル企業（IT、通信、製造業などのBtoB企業）に対し、マーケティング部門が売上に貢献するため、マーケティングから営業までのプロセスを可視化・最適化・最大化する仕組み「デマンドセンター」を構築することをゴールに、アナログ（テレプロスペクティングによる営業案件生成支援）、デジタル（Eloqua、Marketoなどプラットフォーム構築、活用支援）の両面からプラニングと実行をサポートしています。また、ROIを上げるためのマーケティングプロセスづくりと活動立案の支援としてコンサルティングサービスや組織変革（営業組織変革）を主としたコンサルティング業務を提供しています。

■沿革：
2003年に米国本社で日本向けのサービスを開始して以来、大手IT企業各社の新規案件開拓のROI（投資対効果）向上で大きな実績をあげています。日本・アメリカだけでなく、他のアジア諸国やヨーロッパ各国へもグローバルにサービスを展開しており、他社にはできない、企業の経営層や決裁権を持つ部長クラス以上のキーマンに直接アプローチし、案件化までの時間短縮、競合より早くトップ層との関係構築が可能にし、IT・製造系のトップ企業の多くがこのサービスを採用しています。

■今後の戦略、ビジネス魅力：
・日本でもデジタルマーケティングが勢いづくのと同時に、よりシビアにROIの向上やガバナンス強化が課題となっています。今後は特に大手日系企業にて、積極的にマーケティングオートメーションの採用や、グローバルレベルでの検証プロジェクトが増えると想定しています。
・グローバルレベルでのプラットフォームとしてEloquaの優位性は高く、それを日本で扱える正式ベンダーは数社、戦略的コンサルティングを提供できるのは限られており、加えて実践サポートも可能であるという大きな比較優位性を最大限に活用したい＆そのための社内リソースの強化を行っていきたいと考えています。加えて、2016年からMarketoも取扱いを開始し、顧客にとってのMA最適化の選択肢を広げています。
・BtoBマーケティングの上流から実行までのプロセスをグローバルでサポートが可能です。高付加価値型のサービスは、持続性、拡張性が高く、海外各拠点のノウハウを集約しながら日本マーケットをけん引していく原動力となります。

スキル・資格

【必須条件】

- 法人営業5年以上

【歓迎条件】

- KPI、チームマネジメントのご経験

会社説明