



【1000～3000万円】★Bytedance株式会社★APAC SMB Marketing Regional Marke...

Bytedance株式会社での募集です。事業企画・事業開発のご経験のある方は...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

Bytedance株式会社

求人ID

1563472

業種

デジタルマーケティング

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～3000万円

勤務時間

10:00～19:00

休日・休暇

【有給休暇】初年度 12日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始 ・有給傷病休暇：6日...

更新日

2025年10月30日 16:01

応募必要条件

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

【求人No NJB2338494】

TikTok's SMB team aims to help businesses and brands of all sizes unleash their creative side connect with our audience or perhaps be discovered! From executing scaled sales and service delivery programs to ensuring our customers have best in class tools and products at their fingertips our SMB team combines operational expertise and sales acumen with a customer centric mindset to help businesses achieve their marketing goals on TikTok.

We are looking for a passionate dedicated and experienced marketer to join our SMB Marketing team as the Japan Marketing Manager. Our team is the first to meet inspire and engage prospecting SMBs. We are at the start of the sales funnel and responsible for generating and nurturing new high value SMB prospects through strategic partnerships with external partners and activation of the leads through diverse marketing initiatives lead nurturing programs and collaboration with diverse internal/external stakeholders. Our ultimate goal as a team is to empower new businesses and agencies to successfully start TikTok advertising and grow their business through TikTok's diverse advertising products. The Japan Marketing Manager will deliver on the SMB growth objectives through full funnel marketing initiatives with key priorities on e Commerce pipeline building. As the Marketing Manager you strategize build successfully execute and continuously iterate on the regional and Japan go to market strategies. This is a role that will require a balance of creative strategic and ambitious thinking with strong attention to detail obsession with clients and data hands on attitude and ability to pivot the business efficiently.

1. Develop multi channel scalable activation strategy and go to market plan to grow the pipeline for small medium businesses in Japan driving product adoption pipeline and revenue growth in collaboration with internal and external stakeholders.
2. Design oversee and execute marketing campaign solutions working in close collaboration with cross functional partners incl. Sales Marketing Solutions Growth Product Vendor TikTok Shop and external partners to drive demand for TikTok for Business advertising solutions.
3. Build or adapt compelling program narratives content and marketing assets to address unique market needs including by leveraging market insights to inform content needs and owning the communication of content strategies and timelines to cross functional partners and stakeholders
4. Create and lead full funnel seasonal and evergreen campaigns (both online and offline) to a variety of audiences (leads existing advertisers agencies) including developing and executing events that align with business objectives and drive business goals
5. Develop and execute marketing strategies across various digital platforms.
6. Track and evaluate campaign performance and provide timely reporting on optimization opportunities and learnings that can be scaled to other campaigns and/or across other APAC regions
7. Oversee the execution of campaign and content strategies through the management of third party vendors / agencies.

=====

TikTokの中小企業向けチームは、あらゆる規模の企業やブランドが創造性を発揮し、当社の視聴者となつたり、あるいは新たな発見をされることを支援することを目指しています。大規模な販売・サービス提供プログラムの実行から、お客様が最高水準のツールや製品をすぐに利用できる環境の確保まで、当社の中小企業向けチームは、運用ノウハウと販売ノウハウを顧客中心の考え方で融合させ、企業がTikTok上でマーケティング目標を達成できるよう支援します。

当社の中小企業向けマーケティングチームに、情熱的で献身的な経験豊富なマーケターを日本マーケティングマネージャーとして募集しています。当チームは見込み顧客となる中小企業と最初に接し、刺激を与え、関与を深める役割を担っています。販売プロセスの初期段階に位置し、外部パートナーとの戦略的提携、多様なマーケティング施策によるリードの活性化、リード育成プログラム、社内外の多様なステークホルダーとの連携を通じて、新規の高価値な中小企業見込み顧客の創出と育成を担当します。チームとしての究極の目標は、新規事業や代理店がTikTok広告を成功裏に開始し、TikTokの多様な広告製品を通じてビジネスを成長させることを支援することです。日本マーケティングマネージャーは、eコマースパイプライン構築を重点課題とし、フルファネルマーケティング施策を通じてSMB成長目標を達成します。マーケティングマネージャーとして、地域および日本市場における市場参入戦略の立案・構築・成功実行・継続的改善を担います。この役割には、創造的・戦略的・野心的な思考と、細部への強い注意力、クライアントとデータへの執着、実践的な姿勢、そしてビジネスを効率的に転換する能力のバランスが求められます。

■具体的な業務内容

- ・日本における中小企業のパイプライン拡大に向け、マルチチャネルかつ拡張性のある活性化戦略と市場投入計画を策定し、社内外のステークホルダーと連携して製品導入促進、パイプライン拡大、収益成長を推進する。
- ・営業、マーケティングソリューション、成長戦略、プロダクト、ベンダー、TikTok Shop、外部パートナーを含むクロスファンクショナルパートナーと緊密に連携し、TikTok for Business広告ソリューションの需要創出を目的としたマーケティングキャンペーンソリューションを設計、監督、実行する。
- ・市場インサイトを活用してコンテンツニーズを把握し、部門横断パートナーやステークホルダーへのコンテンツ戦略・スケジュール伝達を主導するなど、独自の市場ニーズに対応する魅力的なプログラムストーリー、コンテンツ、マーケティング資産を構築または適応させる。
- ・ビジネス目標に沿ったイベントの開発・実行を含め、多様なオーディエンス（見込み顧客、既存広告主、代理店）に向けたフルファネル型の季節限定キャンペーンおよび常設キャンペーン（オンライン・オフライン双方）を企画・主導する。
- ・様々なデジタルプラットフォームにおけるマーケティング戦略を策定・実行する。
- ・キャンペーン実績を追跡・評価し、最適化機会や得られた知見についてタイムリーに報告する。これらの知見は他のキャンペーンやアジア太平洋地域の他エリアへ展開可能であること。
- ・サードパーティベンダー／代理店の管理を通じ、キャンペーン及びコンテンツ戦略の実行を監督する。

スキル・資格

Minimum Qualifications

1. At least 5+ years of experience in B2B marketing for Small Medium Businesses industry in Japan and ideally with experience working across APAC markets.
2. Excellent communication skills both written and verbal. Fluent in Japan Language and English.
3. Strong knowledge of digital ads media sales and marketing processes with an understanding of TikTok for Business advertising solutions as a plus.
4. Strong understanding of and proven success in digital marketing strategies email and messaging marketing tactics organic and paid media tactics and lead management.
5. Fast learner with a good sense of judgment and original thinking. Ability to thrive in ambiguity and adjust quickly to change.
6. Excellent organization and project management skills with the capacity to manage multiple complex projects at once and a proven track record of building and executing programs with a wide range of cross functional stakeholders.

Preferred Qualifications

1. Strong knowledge of e Commerce platforms and marketing processes with an understanding of TikTok Shop.
2. Experience at a highly dynamic high growth tech company or consulting.
3. Experience within B2B marketing top tier creative or media agency brand marketing or strategy role within a technology

company.

4. Excellent analytical skills and the ability to craft actionable insights from complex data.
5. Have a commercial mindset with a history of delivering against stretched performance goals.
6. Ability to identify opportunities develop project scope and independently lead from ideation to execution.
7. Has creativity and a strong grasp of market trends and consumer behavior to craft strategies that align with business objectives and maximize market impact.
8. Excellent interpersonal skills including the ability to build manage and influence agencies/ virtual teams (e.g. partners agencies remote marketing teams) and interface effectively with and influence different management levels.

最低限の資格要件

- ・日本の中小企業業界におけるB2Bマーケティング経験5年以上。アジア太平洋地域（APAC）市場での業務経験があれば尚可。
- ・優れたコミュニケーション能力（文章・口頭）。日本語と英語に堪能であること。
- ・デジタル広告メディアの営業・マーケティングプロセスに関する深い知識。TikTok for Businessの広告ソリューションに関する理解があれば尚可。
- ・デジタルマーケティング戦略、メール・メッセージングマーケティング戦術、オーガニック／有料メディア戦術、リード管理に関する深い理解と実績を有すること。
- ・学習能力が高く、優れた判断力と独創的思考を備えること。不確実性の中で成果を上げ、変化に迅速に対応できること。
- ・複数の複雑なプロジェクトを同時に管理できる優れた組織力・プロジェクト管理能力を有し、多様な部門横断型ステークホルダーとのプログラム構築・実行実績があること。

望ましい資格

- ・eコマースプラットフォームとマーケティングプロセスに関する深い知識、およびTikTok Shopの理解。
- ・非常にダイナミックで急成長中のテック企業またはコンサルティング会社での経験。
- ・B2Bマーケティング、トップクラスのクリエイティブまたはメディアエージェンシー、テクノロジー企業におけるブランドマーケティングまたは戦略職での経験。
- ・優れた分析力と複雑なデータから実践的な洞察を導き出す能力。
- ・商業的思考を持ち、高い業績目標を達成した実績があること。
- ・機会を特定し、プロジェクト範囲を策定し、構想から実行までを独立して主導できる能力。
- ・創造性と市場動向・消費者行動への深い理解を持ち、事業目標に沿った戦略を立案し市場影響を最大化できること。
- ・優れた対人スキルを有し、代理店／バーチャルチーム（例：パートナー、代理店、リモートマーケティングチーム）の構築・管理・影響力行使が可能であり、異なる管理職レベルと効果的に連携し影響を与えられること。

会社説明

Founded in 2012 ByteDance's mission is to inspire creativity and enrich life. With a suite of more than a dozen products including TikTok Helo and Resso as well as platforms specific to the China market including Toutiao Douyin and Xigua ByteDance has made it easier and more fun for people to connect with consume and create content. 2012年に設立されたByteDanceは「inspire creativity and enrich life」をミッションに掲げています。ByteDanceはTikTok、Helo、Ressoなどの多くの製品に加え、Toutiao、Douyin、Xiguaなど中国市場のみで利用できるプラットフォームを所有しています。ByteDanceはこれらのプロダクトを通じて、人々がコンテンツとつながり、コンテンツを消費し、コンテンツを創造することをより簡単で楽しいものにしました。