



【みなとみらい】CRMマーケティング（Zoho・リーダー）マーケティング責任者として  
戦略策定・施策運用・営業支援を統括

Zoho CRMのマーケティング責任者として、戦略策定・施策運用・営業支援を統括

## 募集職種

### 採用企業名

ゾーホージャパン株式会社

### 求人ID

1566404

### 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

外国人 少数

### 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 ~ 1100万円

### 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

2026年04月08日 03:00

## 応募必要条件

### 職務経験

10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

### ≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- Zoho CRMのマーケティング責任者として、戦略策定・施策運用・営業支援を統括
- プロダクト成長やチーム管理、グローバルチームとの連携を通じて大規模ビジネスの拡大に貢献できるやりがい
- デジタルマーケティング、CRM/SFA、MAツール運用を駆使した戦略立案と実行を担当
- フレックスタイム・服装カジュアルなど柔軟な働き方に加え、豊富な福利厚生で長期キャリアを支援

### 【業務内容】

- 成長戦略の策定
- マーケティング施策の運用
- 社内関連部署や外注先のディレクション
- 営業部の活動支援
- 組織組成とマネジメント

### ■採用背景：

日本だけでなく世界各国にて実績のあるZoho CRMの第2成長期を実現するため、販促体制の構築を進めております。今後サービス現場責任者として、マーケティング主導にて関連部署に対してリーダーシップを発揮頂き、日本におけるビジネス立ち上げを担って頂く人材を求めています。

### ■配属部署：

マーケティング事業部 Zohoマーケティング部

### 【雇用形態】

正社員 ※試用期間3か月

### 【給与】

年収7,056,000円～10,080,000円

月給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

### ■昇給：年1回（4月／人事評価および業績に応じて）

### ■固定賞与：8月、11月

### ■変動賞与：2月

### 【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）

### 【勤務地】

本社 みなとみらいオフィス

神奈川県横浜市西区みなとみらい三丁目6番1号 みなとみらいセンタービル13階

### 【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月に規程に従い付与

### 【待遇・福利厚生】

- 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

※社内制度・取り組みについては次のページをご覧ください。

<https://www.zoho.co.jp/work-style/#works>

---

## スキル・資格

### 【必須要件】

- B2Bマーケティング経験（テクノロジー／SaaS分野）10年以上
- プロダクトマーケティングの専門性
  - 成長戦略の実績（ARR10億円以上）
  - 営業支援および顧客向けアセット構築
- CRM/SFA、MAの管理実務経験7年以上
  - CRM/SFA、MAツール（例：Salesforce、HubSpot、SanSan、esm、Marketoなど）の管理実務経験
- 10人以上のチーム管理経験5年以上
- デジタルマーケティング&リードジェネレーションの管理実務経験7年以上
- 英語スキル
  - 通訳なしで本社プロダクトチームとビジネスレベルの英語で会話・プレゼンテーションが可能

### 【歓迎要件】

- データ分析（BIツール）の管理実務経験
- 海外本社/グローバルチームとの協業経験
- スタートアップまたはスケールアップ企業での経験
  - カオスな状況を楽しみ、ゼロからのプロセス構築、実践的な実行力

### 【求める人物像】

- サービスを育てることを楽しみ、主体性を持って取り組める方
- 社内外のステークホルダーと自ら積極的にコミュニケーションを取り、ナレッジをシェアし、周りに良い影響を与えて頂ける方
- 目的に対して柔軟かつロジカルに思考し、アウトプットできる知的生産性の高い方

### 【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）

※リファレンスチェック、バックグラウンドチェックをおこなう場合がございます。

※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、1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

---

## 会社説明