



★Bytedance株式会社★TikTok Shop Mass Account Acquisition and Incub...

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

1566973

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

600万円 ~ 1500万円

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11月27日 14:44

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

流暢

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 NJB2287200】

■TikTok e Commerce

The e commerce industry has seen tremendous growth in recent years and has become a hotly contested space amongst leading Internet companies and its future growth cannot be underestimated. With millions of loyal users globally we believe TikTok is an ideal platform to deliver a brand new and better e commerce experience to our users. We are looking for passionate and talented people to join our product and operations team together we can build an e commerce ecosystem

that is innovative secure and intuitive for our users. Join us as we drive the future of e commerce here at TikTok.

■Responsibilities:

Strategy | Full ownership of incubating hundreds of SMB sellers in the Japan market. This includes identifying high potential sellers for the business formulating and implementing their growth strategies.

Seller Communication | Ownership for channel management and seller communication via calling instant messaging seller community and other approaches to conduct mass account management activities such as troubleshooting escalation and seller education to resolve seller issues.

Mass Incubation | Collaborate with small and medium sized sellers to optimize and improve their TikTok e commerce performance drive engagement of campaigns and other incubation activities. Identify programmatic and scalable methods to achieve this on a large scale. Identify opportunities to improve the business through scalable solutions and manage the rollout of these solutions.

Product and process improvement | Analysis and Conduct deep dives to understand seller segments and the root causes of issues that affect their business performance to identify opportunities and inform inputs into product development and process improvement.

=====

■TikTok e Commerce

Eコマース業界は近年目覚ましい成長を遂げ、大手インターネット企業の間で熱い争いが繰り広げられています。TikTokは世界中に数百万人のロイヤルユーザーを抱えており、ユーザーに全く新しいより良いEコマース体験を提供する理想的なプラットフォームであると確信しています。TikTokでは、情熱的で才能のある人材を募集しています。TikTokのプロダクトチームとオペレーションチームに参加し、革新的で安全かつ直感的なEコマースエコシステムを構築しましょう。TikTokでEコマースの未来と一緒に切り開きましょう。

■業務内容

・戦略 | 日本市場における数百のSMBセラーのインキュベーションを全面的に担う。これには、ビジネスにおいて有望なセラーを特定し、彼らの成長戦略を策定し、実行することが含まれます。

・セラーコミュニケーション | 電話、インスタントメッセージ、セラーコミュニティ、その他のアプローチを通じたチャネル管理およびセラーコミュニケーションのオーナーシップを持ち、セラーの問題を解決するためのトラブルシューティング、エスカレーション、セラー教育などのマサアカウント管理活動を行う。

・マスインキュベーション | 中小規模のセラーと協力し、TikTokのEコマースパフォーマンスの最適化と改善、キャンペーンのエンゲージメント促進、その他のインキュベーション活動を行う。これを大規模に達成するための、プログラマティックでスケラブルな方法を特定する。スケラブルなソリューションを通じてビジネスを改善する機会を特定し、これらのソリューションの展開を管理する。

・製品およびプロセスの改善 | 販売者セグメントとその業績に影響を与える問題の根本原因を理解するための分析と深堀りを行い、機会を特定し、製品開発とプロセス改善へのインプットに役立てる。

スキル・資格

Minimum Qualifications:

Bachelor degree or above 3+ years of work experience in mass account management or mass incubation experience of managing hundreds of sellers is required.

Proficient in both English and Japanese strong knowledge of Japan ecommerce landscape consumer demands digital evolution and mobile transformation.

Result oriented and hands on.

Good at cross team collaboration and moving things forward ability to drive successful projects with a wide range of people.

Fast learner and self starter highly entrepreneurial ability to thrive in an ambiguous environment embrace changes and persevere in face of challenges.

Preferred Qualifications:

Experience in commerce platforms leading consulting or Internet companies

Self starter with strong communication skills

Ability to thrive in ambiguity and adjust quickly to change

Good data sense ability to deal with complex business analysis and intelligence in defining opportunities is a plus.

=====

最低資格

学士号以上、マサアカウント管理またはマスインキュベーションの実務経験3年以上、数百人のセラー管理経験必須。

英語と日本語の両方に堪能で、日本のEコマースの状況、消費者の需要、デジタルの進化、モバイル・トランスフォーメーションに関する知識が豊富な方。

結果志向で実践的な方。

チーム横断的なコラボレーションを得意とし、物事を前進させ、様々な人々とプロジェクトを成功に導くことができる。

学習スピードが速く、セルフスターターであり、起業家精神が旺盛で、曖昧な環境でも成功を収め、変化を受け入れ、困難に直面しても耐え抜くことができる。

望ましい資格

コマースプラットフォーム、大手コンサルティング会社、インターネット企業での経験

コミュニケーション能力の高いセルフスターター

曖昧さの中で成長し、変化に素早く適応する能力

優れたデータセンス、複雑なビジネス分析への対応能力、機会を定義するインテリジェンスがあれば尚可。

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。