



【Senior Digital Marketing Executive】 日本でのデジタルマーケティング戦略をリード！

世界初トラベルアシスタンスビジネスを確立 | 90カ国でグローバルビジネスを展開

募集職種

採用企業名

インターナショナルSOSジャパン株式会社

求人ID

1569919

業種

その他（サービス）

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

（ほぼ）全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

丸の内線、 赤坂見附駅

給与

700万円 ~ 1100万円

ボーナス

固定給+ボーナス

更新日

2026年02月13日 05:00

応募必要条件

職務経験

6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 (英語使用比率: 50%程度)

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

当社は1985年、世界で初めてトラベルアシスタンスビジネスを事業として確立し、マーケットリーダーとして現在世界90カ国、1,000拠点で11,000人の社員がグローバルに活躍するお客様（企業）のサポートを行っています。

日本市場でのブランド認知度向上とビジネス成長を牽引する、デジタルマーケティングのプロフェッショナルである、**Senior Digital Marketing Executive** を募集します。
SEOや広告運用、マーケティングオートメーションを駆使し、戦略から実行まで一貫してリードできる裁量あるポジションです。
グローバルチームと連携しながら、日本市場にベストな施策をあなたの手で形にしてください。

【業務内容】

[デジタルマーケティング関連]

- ・日本市場向けデジタル戦略の企画・実行
- ・ウェブサイト運営・コンテンツ最適化
- ・SEO対策（キーワード分析、技術的SEO）
- ・SEM・広告運用（Google Ads、Microsoft Ads）
- ・ソーシャルメディア施策の企画・実施
- ・マーケティングオートメーション（Eloqua）によるリード育成

[分析・データ関連]

- ・データ分析（GA4、Power BI）で効果測定・改善提案
- ・マーケティングダッシュボードの管理・レポート作成
- ・データベースの管理・セグメンテーション（Salesforce、Eloqua）
- ・データプライバシー法遵守のための定期チェック

【社風】

- 当社は外資系企業ですが（ロンドンとシンガポールに本社）、日本オフィスでは、よく外資系企業にイメージされるような殺伐した雰囲気は一切なく、部門内／部門間でチームワークとコミュニケーションを重視し、お互いを尊重し合うアットホームな社風です。
- 社内は多国籍、バイリンガルの社員が多いため、日本語と英語が飛び交います。なお社長は英語と日本語のネイティブで、日本人社員とは日本語で会話しています。
- 毎月社内イベントがあり（現在はオンラインがほとんどですが）社内交流の場も多くあります。勤続年数は20年を超えるベテラン社員から、2-3年の中堅社員までがバランス良く在籍し、中途入社の方も溶け込みやすい雰囲気があります。

【ライフワークバランス】

- 例年、有給消化率は9割以上（ほぼ10割に近い）の実績です。メリハリをつけて働く、がモットーです。
- 直近5年間の育休取得率の実績は女性87.5%、男性44.4%です。長く働いていただける環境です。

【雇用形態】

正社員

【勤務地】

東京都港区赤坂4丁目2-6
赤坂見附駅（東京メトロ丸ノ内線/東京メトロ銀座線）-4分
赤坂（東京都）駅（東京メトロ千代田線(綾瀬-代々木上原)）-5分
永田町駅（東京メトロ南北線/東京メトロ半蔵門線/東京メトロ有楽町線）-6分

【給与】

想定年収 700万円～1100万円 経験・スキルにより応相談
上記想定年収＋賞与
賞与 あり（年1回）
昇給 あり（年1回）
退職金 あり

【勤務時間】

9:00～17:30（休憩60分）

【休日・休暇】

土日祝日休み
有給休暇（最初の6ヵ月は3日、1年目15日、2年目16日、3年目17日、、、6年目以降20日）

【福利厚生、その他】

社会保険・労働保険加入、退職金制度、社外福利厚生サービス加入

スキル・資格

【必要な経験・スキル】

- 5年以上のデジタルマーケティング全般（SEO、SEM、Web管理、SNS）経験
- 分析力、MarTechツール活用（Eloqua、Salesforce、Sitecore）
- 日本語・英語での高いコミュニケーション能力
- B2Bマーケティング経験、Salesチームとの協業経験

- SaaS、サービス等の無形商材取り扱い経験

【歓迎する経験・スキル】

- Eloquaなどのマーケティングオートメーションツールの使用経験
- SalesforceなどのCRMツールの使用経験
- SitecoreなどのCMSの使用経験
- 日本市場特有のデジタルチャネルやコンプライアンス要件（例：データプライバシー法）への理解

【選考フロー】

面接3回を予定
一次面接（オンライン）⇒ 二次面接（対面）⇒ 最終面接（対面）

★応募時には、①日本語の履歴書、②日本語の職務経歴書、③英文CV、の3点を添付のうえ、ご応募ください。

会社説明