【Forbes JAPAN法人営業(グローバルビジネス)】 世界を変えるビジネスリーダーに向けた支援◎海外出張あり

企業の経営者をはじめとするエグゼクティブ層の読者を持つ「Forbes」を運営

募集職種

採用企業名
リンクタイズホールディングス株式会社

支社・支店
リンクタイズ株式会社/ リンクタイズグループ(inkties Holdings)

求人ID
1572454

業種
広告・PR

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営大江戸線駅

給与
経験考慮の上、応相談 ~ 800万円

勤務時間
10:00–19:00 (休憩 60分)

休日・休暇
完全週休 2 日制 (土・日) 、祝日、年末年始、夏季休暇、年次有給休暇、ウェルカム休暇

更新日
2026年11月11日 04:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

■世界のグローバルリーダーを発掘し、未来を照らす。
　ビジネスメディア「**Forbes JAPAN**」は、世界的なネットワークと100年を超える歴史を持つ『Forbes』の日本版として、「**世界中の良いシードとストーリー**」を届けることを使命としています。

■Forbes Japanである、私たちが掲げるのは「ポジティブ・ジャーナリズム」。
　ステレオタイプな批判に終わらず、隠された真価や本質を洞察によって見抜き、次に続く人たちの可能性の扉を開く情報の発信を目指しています。影響力を持つ人に影響を与え、読者が前に向かう確信を持てる「未来を切り拓くメッセージ」を発信し、社会の進化に貢献します。

本ポジションで活躍する人

- **社会の兆しをいち早く捉え、それをクライアントの具体的なビジネスチャンスに変える、高い提案力を持つ方**
- **企業の経営戦略や事業構造に強い興味・関心があり、常に学び続けられる探求心を持つ方**
- **経営者や役員といったトップ層に対し、臆することなく本質的な提案ができるコミュニケーション能力と胆力がある方**
- **高い目標達成意欲を持ち、自ら考え、周囲を巻き込みながら事業を生み出す気概のある方**
- **固定概念に囚われず、雑誌・デジタル・イベントなど多様なプラットフォームを組み合わせてソリューションを創出する企画力・クリエイティビティ**

＜採用ポジション：法人営業＞
「ニュースを見る側」から、「ニュースを創る側」へ。
『Forbes JAPAN』をメインとしたグループメディア・事業を活用し、クライアントの経営課題の解決、ブランド価値向上、グローバル展開などを支援する法人営業です。

ターゲットとなるのは、日本経済を牽引する上場企業や成長著しいスタートアップの経営層・役員クラス。単なる広告枠の販売ではなく、クライアントの事業戦略や未来の展望を深く理解し、国内企業の海外市場向けマーケティング施策や、海外企業の日本市場展開サポートを担う、グローバルビジネス推進チームの一員として活躍いただきます。
『Forbes』のグローバルネットワークをレバレッジとし、世界を股にかけたビジネスの最前線で、日本企業の次なる成長を後押しする指針となってください。

主な業務内容
　①国内企業の海外マーケティング支援（BtoB営業）**【入社後のメイン業務】**
　・海外版（グローバルメディア）の広告及びイベント等の企画営業
　・日本企業の海外向けブランディング・マーケティング支援
　・クライアント企業の海外市場戦略に合わせた広告・PR施策の提案

②海外企業の日本市場進出支援
　・海外企業の日本国内マーケティング戦略の立案・提案
　・海外本社・シンガポールのアジア統括チームと連携した施策の実施
　・日本市場に適したメディア戦略の策定

③マネジメント業務（マネージャーポジションの場合）
　・チームメンバーの育成・管理
　・営業戦略の策定・実行

本ポジションで活躍する人

- 世の中のニュース・トレンドに対する人並み外れた先見の明を持ち、それがクライアントビジネスに与える影響を論理的に説明できる方
- 企業の経営戦略や事業構造に強い興味・関心があり、常に学び続けられる探求心を持つ方
- 経営者や役員といったトップ層に対し、臆することなく本質的な提案ができるコミュニケーション能力と胆力がある方
- 高い目標達成意欲を持ち、自ら考え、周囲を巻き込みながら事業を生み出す気概のある方
- 固定概念に囚われず、雑誌・デジタル・イベントなど多様なプラットフォームを組み合わせてソリューションを創出する企画力・クリエイティビティ

雇用形態
　正社員(試用期間 3ヶ月)

給与
応相談　※経験、スキルにより応相談
業績賞与：年1回　9月
給与改定：年1回　9月（10月支給分から）

勤務地
東京都港区東麻布1−9−15　東麻布一丁目ビル 2F
最寄駅　都営地下鉄大江戸線「赤羽橋」赤羽橋口 徒歩6分
東京メトロ日比谷線「神谷町」2番出口 徒歩8分
東京メトロ南北線「麻布十番」6番出口 徒歩11分
【受動喫煙対策：屋内完全禁煙】

勤務時間
10:00−19:00（休憩 60分）

休日休暇
完全週休 2 日制（土・日）、祝日
年末年始、夏季休暇、年次有給休暇、ウェルカム休暇

福利厚生
・各種社会保険完備
・通勤交通費支給（上限月3万円）
・リモートワーク中のカフェワークチケット（月10回）
・ランチミーティング支援(オンライン可)
・賃貸住宅の法人契約制度
・予防接種補助
・健康相談窓口サービス
・セルフケア補助（健康維持のための費用補助。月1回利用可）
・バースデーお祝い制度、打ち上げ支援、ヤクルトスワローズ観戦チケット、オフィスで野菜、パンフォーユー等

スキル・資格

応募必要条件

- ビジネスレベルの英語力(海外在住、留学経験で英語を日常的に使用していた方)
- 法人営業経験3年以上
- 国内企業向けのBtoB営業経験
- 海外出張が可能な方

歓迎要件

- スタートアップ企業での事業推進又は営業経験
- 海外ライセンスビジネスの経験
- 海外市場向けの営業経験
- 広告・メディア関連の営業経験

求める人物像

・海外マーケティングやグローバルブランド戦略に興味がある方
・国内企業の海外展開支援に意欲がある方
・海外本社や多国籍チームと連携しながら業務を進められる方
・日本市場における海外ブランドの成長を支援したい方

会社説明