

Account Executive/IT営業（Vietnam）業界最大手 / 新規事業立ち上げ

募集職種

人材紹介会社

リーラコーエン ベトナム

求人ID

1580630

業種

インターネット・Webサービス

雇用形態

正社員

勤務地

ベトナム

給与

400万円～750万円

更新日

2026年06月27日 17:00

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

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【求人概要】

本ポジションは、デジタル広告領域における新規事業の立ち上げメンバーとして、新規顧客開拓を担う営業担当（Client Partner）と連携しながら、クライアント課題の整理、ソリューション設計・提案、広告施策の実行・改善、アカウントマネジメント、までを一気通貫で担うポジションです。単なる広告運用担当ではなく、コンサルティングとアクティベーションの両面を担う中核ポジションとして、クライアントの事業成長に直接貢献していただきます。日本本社やグローバルチームとも連携しながら、スピード感のある環境で0→1の事業立ち上げに携わることができる、裁量の大きなポジションです。

【主な業務内容】

- ・顧客理解・ディスカバリー。
- ・新規商談およびディスカバリーコールへの参加。
- ・クライアントの目的 / 予算 / KPI / スケジュールの整理。
- ・3C分析（Company / Customer / Competitor）を通じた課題抽出。
- ・営業担当と連携したソリューション方向性の定義。
- ・ソリューション設計・提案。
- ・デジタルマーケティング戦略の企画立案。
- ・プロダクトを活用した統合型提案設計。
- ・コンサルティブセールスによるビジネス目標達成支援。
- ・広告アクティベーション・改善。
- ・アカウント開設～広告配信開始までのプロセス管理。
- ・広告パフォーマンスのモニタリング・分析。
- ・ダッシュボードを活用した改善提案。
- ・提案資料・レポート資料の作成。

- ・社内関連チームとの連携による円滑なデリバリー。
- ・アカウントマネジメント。
- ・担当クライアントとの継続的なコミュニケーション。
- ・CRMツール（HubSpot、Salesforce等）での顧客情報管理。
- ・顧客満足度向上・継続率向上への貢献。
- ・チーム連携・新規プロジェクト。
- ・グローバルチーム/他拠点との協業。
- ・ナレッジ共有・ベストプラクティスの展開。
- ・新規プロジェクト・PoCへの参画。
- ・市場トレンドや最新広告ツールのキャッチアップ。
- ・その他付随する業務。

■このポジションの魅力

- ・日本本社・グローバルチームとの連携機会多数。
- ・新規事業の立ち上げフェーズに参画可。
- ・コンサル×広告運用の両軸でスキルアップ。
- ・裁量の大きい環境で事業成長に直結する経験ができる。
- ・海外でのキャリア構築が可能。

【福利厚生】

- ・医療保険
- ・賞与（業績による）
- ・交通費・有給12日
- ・社会保険完備
- ・ビザサポート完備
- ・包括的な年次健康診断
- ・民間医療保険（プレミアムヘルスケア）
- ・13か月目ボーナス
- ・社員旅行
- ・優秀者向け日本本社報奨旅行
- ・昼食代・交通費の固定手当
- ・業務端末支給（PC / iPhone）

スキル・資格

【必須条件】

- ・大卒以上
- ・デジタル広告/メディア営業/アカウントマネジメント等の実務経験（目安3年以上）
- ・デジタルマーケティングの知識をお持ちの方
- ・クライアントへのマーケティング施策提案経験
- ・広告管理ツールを活用したパフォーマンス分析・改善経験
- ・英語：ビジネスレベル（読み書き・会話）

【歓迎条件】

- ・CRMツール（HubSpot / Salesforce等）の使用経験
- ・多国籍・異文化環境での業務経験
- ・グローバルステークホルダーとの会議・プレゼン経験
- ・スタートアップ/新規事業環境での経験

会社説明