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 ~ 800万円

更新日
2026年11月14日 07:00

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・レポーティング資料の作成。

・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