

マーケティングパートナー事業　広告営業部：広告アカウント営業（大阪）（A&M

楽天グループ株式会社での募集です。 アカウントエグゼクティブAE（営業）・アカ...

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
楽天グループ株式会社

求人ID
1581250

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
大阪府

給与
550万円 ~ 900万円

勤務時間
09:00 ~ 17:30

休日・休暇
【有給休暇】入社初年度の年次有給休暇は、入社日から3ヶ月（試用期間を含む）経過した時点で5日間の付与、その後、3ヶ月間継続して...

更新日
2026年11月14日 07:00

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
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

【求人No NJB2363040】
■楽天・事業について

アド メディアカンパニーは、デジタル広告事業、リサーチ事業、インフルエンサービジネスを含む広告およびマーケティングサービスを提供しています。
上流の戦略立案から、広告運用、効果測定、データ分析といった下流の実行まで、マーケティングに関わる全ての部分に対し、一気通貫でソリューション提案ができる点が魅力です。
マーケティング関連事業は、デジタルマーケティング全般のソリューションを提供する「楽天マーケティング / リンクシェア」や、楽天が保有するビッグデータを活用したマーケティングソリューションを提供する「楽天データマーケティン

グ」、マーケティングリサーチサービスを提供する「楽天インサイト」など、幅広いマーケティング事業等がそれに当たります。
楽天グループの中核を成す組織に身を置いて、ご自身の成長とキャリアアップに繋げていただくことができる環境です。

■部署・サービスについて

広告営業部は広告主に向けて楽天グループの「マーケティングソリューション」を提供していく部署です。
具体的には、1．約1億の楽天会員IDに基づく楽天データ、2．約70サービスに渡る楽天メディア、3．最新のテクノロジーを取り入れたAIを組み合わせ、広告主の課題を解決していく営業組織になります。
1の約1億の楽天会員IDに基づく楽天データは昨今、オンラインだけでなくオフラインデータの拡充にも注力しており「オフラインの購買データ」を活用したターゲティング、メジャメントサービスの提供も開始されております。こちらによりオンライン・オフラインを統合した「ソリューション」の提供が可能となっております。
2の約70サービスに渡る楽天メディアではディスプレイ広告だけでなくメール広告、サンプリング広告、郵送DM広告など多岐に渡る「ユーザーコミュニケーション」を抱えております。こちらにより適切なユーザーに向けて「多角的なアプローチ」が可能となっております。
3のAIにおいては直近で「未来の購買者」を予測する技術を開発し、広告提供を開始しました。こちらによりパフォーマンス重視の広告主の効果改善を図ることが可能となっております。

広告営業部ではデジタル広告業界において、楽天グループでしか実現出来ない「唯一無二」のソリューションを提供していきます。

■業務内容
・広告主への営業活動
・広告代理店への営業活動
・楽天関連企業への営業活動
・広告配信に纏わるオペレーション

＜やりがい＞
楽天データ、メディア、AIを駆使し広告主の課題解決を実現していきます。
楽天データはオンラインデータだけでなく、決済サービスを起点としたオフラインデータも完備されております。
また約70のメディアが「運用型広告、タイアップ、サンプリング、アフィリエイト広告、純広告、郵送DM」など多岐にわたるプロダクトを提供しております。
そしてAIを活用し、パフォーマンス改善、新たなプロダクト開発を行っております。

＜提案先例＞
クライアント業界例：教育 / 人材 / 不動産 / ゲーム・エンタメ / 車業界 / レジャー観光 / 美容エステ / 食品・飲料・化粧品 / 小売り等
代理店例：大手（中小含む）広告代理店 ~ メディアレップ等

＜ステークホルダー＞
主な関係者：広告事業の企画＆オペレーション部門、広告運用部門、メディア運営部門、データサイエンス部門等。
連携先：楽天グループの各事業（例：楽天ペイメント株式会社等）

＜業務の進め方＞
・営業活動における一連の業務「アポイント ~ 提案 ~ 受注 ~ 請求等」（提案書作成含む）

・受注後のオペレーション業務におけるディレクション業務「広告クリエイティブの審査 ~ 入稿 ~ 配信 ~ レポーティング等」

＜責任範囲＞
マーケティングパートナーしてクライアント課題の解決を通し、売上最大化を目指します。

入社後3か月間は、部署マネージャーやメンター指示のもと、楽天広告営業としての独り立ちを支援。

楽天グループ広告の基礎知識の習得 ~ 各種ツール利用に関するナレッジ習得を通じて、クライアントや広告代理店への営業活動を担って頂きます。

将来的には、チームリーダーなどのマネジメントも視野に入れて頂き、楽天広告事業を推進できる人材へと成長して頂く事を期待しています。

＜英語使用場面＞
外資系クライアントや広告代理店への提案が必要となる場合があります。

■働く環境
＜チーム構成＞
・本ポジションは約30名の営業職で構成されている部署となります。
・約50%以上中途入社の社員で占められており、広告業界未経験者も多数活躍しています。
・所属部門（グループ）の最新の状況については面接内などに当社社員にご確認ください。
※2025年7月現在

＜キャリアパスの例＞
・3年目：チームリーダー（2名?4名規模のチームのリーダーシップ）
・5年目：グループマネージャー（10名前後、複数チームのマネジメント）
・その他：よりプロダクトやサービスに近い部署への異動や、楽天内の他事業へのオープンポジションへの応募による転属など、キャリアプランに応じた柔軟な配属環境があります。

＜既存社員＞
・中途入社者のバックグラウンド
広告代理店・広告メディア・ゲームメディア・教育業種・プロスポーツ業種・金融業種・製造業種等。
広告関連業種だけでなく、異業種からも幅広く参画頂いており、活躍されています。

楽天グループ株式会社ホームページリンク
・福利厚生：https://corp.rakuten.co.jp/careers/benefit/
・募集要項：https://corp.rakuten.co.jp/careers/information/　※雇用形態についても記載有
・楽天カルチャー：https://corp.rakuten.co.jp/careers/culture/

スキル・資格

■必須要件：
無形商材の法人営業経験2年以上

■歓迎要件：
・SP（セールスプロモーション）領域での営業経験
・特定業界での業務経験（教育業界 / 住まい不動産業界 / 車業界 / レジャー観光業界 / 放送通信業界 / エステ業界 / 通販企業消費財 / 消費財 / コスメ / 飲料食品 / 家電 / 車 / タバコ / 住まい不動産 / 教育 / 人材　等）
・デジタル広告関連の職務経験3年以上
・インターネットに関わらず、広告及びマーケティングセクションでの業務経験
・メンバーマネジメント経験

＜求める人物像＞
・コミュニケーション能力
・問題解決能力
・論理的思考力
・コミット力

会社説明

インターネット関連事業