

マーケティングソリューション事業　データソリューションズ部：マーケティングリサーチコンサルタント　楽天インサイト（大阪）（A&...

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
1581251

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10月31日 06:00

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 NJB2363046】
■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

人々の生活や価値観が多様化する現在、マーケティングリサーチにおける課題はますます高度化・複雑化しています。こうした変化に対応し、より深く、より本質的なインサイトを導き出すために、私たちは楽天グループの共通IDによって繋がれた１億以上のビッグデータを複合的に活用し、顧客のマーケティングプロセス全体にわたる新たな価値提供をミッションとしています。

楽天グループ内でも、独自のユニークかつ膨大なデータ資産を活かした新たなデータビジネスへの期待は高まっています。２０２４年１２月には、楽天インサイト株式会社、楽天インサイト・グローバル株式会社、そして超ミニバイト事業を統合する組織再編を実施し、データ利活用におけるより強固なシナジー創出体制を構築しました。

この体制のもと、AI技術の活用をさらに加速させ、データ分析の自動化・高度化、洞察のリアルタイム化、そして意思決定支援の質的向上を実現し、企業のマーケティング活動に革新をもたらす新たな価値創造を目指しています。

マーケティングリサーチコンサルタント（MRC）が所属する部署は、楽天グループが保有する圧倒的なデータアセットと、国内最大級のリサーチパネルを活用し、クライアントのマーケティング課題を本質的に解決することをミッションとしています。マーケティングリサーチの企画・提案にとどまらず、プロジェクトマネジメント、データ分析部門との連携、広告効果測定やブランド戦略の立案支援など、マーケティングの全プロセスに関わることができるのが大きな特徴です。
AIを活用したプロダクトにも力を入れています。
また、クライアントも事業会社から広告代理店、楽天グループ内企業、さらに国内外のブランド企業まで非常に幅広く、多様な業界の課題解決に携わる経験が得られます。近年ではグローバルリサーチ領域にも注力しており、アジアを中心とした海外市場を対象とした案件や国際的な調査プロジェクトに関わるチャンスも広がっています。

戦略提案・データ分析・実行支援まで一貫して携われる環境は、従来の「調査会社」の枠に収まらない多面的なスキルを磨くことができ、営業・コンサル・マーケティングの総合力を高めたい方にとって理想的な職場です。また、楽天グループならではのオープンなカルチャー、明確な評価制度、柔軟な働き方のサポート体制も整っており、成長意欲の高い人材が長期的にキャリアを築ける環境が用意されています。

■業務内容

「食品・飲料・日用品などの大手メーカー」「大手メディア企業、大手広告代理店」「リサーチファーム、コンサルファーム」などへ、楽天グループが保有するビッグデータと楽天インサイトの意識データを活用したマーケティングリサーチソリューションを提供しています。

＜主な業務＞
１．担当クライアントに対するマーケティング課題のヒアリングおよび提案活動
・既存部署への深耕営業、データプロダクトの提案
・新規部署への純営業、ケイパビリティ紹介等
※具体的な提案内容の一部
・オンライン広告の効果測定に関する提案
・クライアントと楽天インサイト間のデータ連携に関する提案
・オウンドメディアのプロファイル分析に関する提案

２．受注案件における入稿～納品、請求やアフターフォローまで含めたプロジェクトマネジメント
・ディレクター、リサーチャーと連携しながらプロジェクトの責任者としての全体管理
・見積り、スケジュール、その他クライアント対応全般
・外注費等のコスト管理および検収、請求に関する事務作業等

３．売上拡大 / 利益創出に寄与する業務改善活動や仕組みづくりの推進
・定常業務の効率化やディレクター、リサーチャーチームとの連携強化
・クライアントニーズを基にした楽天インサイトの価値発揮向上に寄与する活動・取り組みの推進等

■働く環境

当該部署におけるマネジメントポジションはもちろん、
本人のご希望等を踏まえて別職種（例）マーケティングリサーチャーやデータアナリスト等にチャレンジされているメンバーもいます。

中途が約７０％程度で業界未経験（他業種からの転職）が多いです。

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
・法人営業経験5年以上
・優れたコミュニケーション力があること
（論理的で整理された文章、話し方で説明できる。ヒトの話、議論の流れを理解できる）
・プロジェクトマネジメント経験

（プロジェクトの大小関わらず、自身がプロマネとしてプロジェクトの進行管理に携わった経験）
・基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint初級～中級程度）を有している

■歓迎要件
・リーダー / マネジメント業務、人材育成業務経験あり
・マーケティングリサーチ実施または関与経験
・データ分析関連プロジェクト実施または関与経験
・ビジネスレベル以上の日本語能力

＜求める人物像＞
・無形商材の法人営業で成果を創出している方
・当事者意識が強く責任感を持って業務にあたることができる
・目標達成に向けて徹底的にやり抜くことができる。
・自身で仮説を持ち、営業活動の改善PDCAを実行することができる
・マーケティングの基本的なフレームワーク（３C、４P、STP等）の理解がある

会社説明

インターネット関連事業