

Inagora

越境支援 SNS広告営業（日系企業の中国市場へのプロモーション支援） | 中国語できない方も歓迎！

SNSはもちろん、デジタル広告の代理店経験のある方はぜひ応募ください！

募集職種

採用企業名

Inagora株式会社

求人ID

1589642

部署名

コンテンツ・マーケティング事業部

業種

インターネット・Webサービス

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

450万円 ~ 650万円

勤務時間

10:00~19:00 ※フレックス制度：コアタイム10:00~16:00

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

更新日

2026年05月07日 12:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル

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

日本での就労許可が必要です

募集要項

《募集要項・本ポジションの魅力》

- 中国市場向けSNS広告の企画提案から運用・分析まで一貫して担当
- 急成長中の越境EC企業でグローバル市場に挑戦し、事業拡大を実感できる
- 裁量権が大きく成果次第で早期昇格も可能、主体的にキャリアを切り拓ける

- ・フレックス制や服装自由、研修充実で柔軟かつ成長支援が整った働きやすい環境

【業務内容】

中国市場進出を目指す日本企業に対し、中国市場向けSNS広告を中心としたマーケティングソリューションの提案をお願いします。

- ・新規・既存クライアントへの提案営業
- ・海外のSNSを活用した広告施策の企画、立案
- ・受注後の制作ディレクション、運用進捗の確認、管理
- ・施策実施後のレポート（効果分析・改善提案）

新規・既存クライアントへの提案営業、課題ヒアリング、企画立案、受注獲得、案件進行管理まで一貫してお願いをしたいと思います。

あなたの国内でのSNS広告代理店、またはデジタル代理店における営業経験があれば、即戦力として活躍できる環境です。今までの営業経験を裁量権がありながら自由に活かしていただければと思います。

■募集背景：

Inagoraは2014年に設立された、日中間の越境ECに特化したベンチャー企業です。

自社開発の中国向けECショッピングアプリ『豌豆公主（ワンドウ）』を通じて、日本の正規ブランド商品を中国の消費者へ届けています。

化粧品・アパレルファッション・食品飲料・日用品など、幅広いカテゴリーの商品が国境を越えて多くの方々の日常の中に溶け込むよう、プラットフォームを成長させてきました。

その成長の中で様々な日本企業と強固なパートナーシップを築くことができ、中国市場での認知拡大やブランド育成の支援も行ってまいりました。

さらに、越境ECだけでなくインバウンド領域でも、日本企業の市場進出を多角的にサポートしています。

設立10周年を迎えた今、Inagoraは「第二創業期」とも言える新たな成長フェーズへ突入しました。

販売エリアは中国にとどまらず、北米・韓国・台湾などグローバルへ拡大中。

2026年には事業の拡大により自社倉庫を拡張し、事業基盤をさらに強化しています。

また変化と挑戦が加速するこのタイミングで、新規事業の推進や組織体制の再構築も積極的に進めています。

今回はコンテンツ・マーケティング事業の中国市場向けSNS広告プロモーションメンバーを募集します。

現在、既存クライアントからの増収やリピート、新規案件が急増しております。

そこで、さらなる事業拡大とより質の高いコンサルティングを実現するため、日本の広告業界での営業経験を武器にグローバルな舞台上で活躍してくれる仲間を募集することとなりました。

■所属チームについて：

所属事業部：コンテンツ・マーケティング事業部

配属先は30代中心の少数精鋭チームです。

関連メンバーは総勢5名程。

少数精鋭のチームである分、一人ひとりの裁量が大きいのが特長です。

■入社後の徹底フォロー：

中国SNS（REDやDouyinなど）の知見は必要ありません。

入社後に勉強会やOJTを用意していますので、最先端のグローバルマーケティングを働きながら学べます。

■中国語スキルは一切不要：

社内には通訳翻訳できるメンバーがおりますので、中国語スキルは必要ありません。

■圧倒的なスピード感とキャリアパス（一例）：

社歴や年齢に関わらず、成果と意欲を正当に評価する環境です。

入社1年目：新規事業責任者へ昇格

入社2年目：マネージャーへ昇格

入社7年目：事業部長へ昇格

裁量権を持って経験に関係なく、前向きに取り組む姿勢やチームへの貢献意識が評価されています。

また当社は女性管理職も多く在籍しておりご活躍いただける環境です。

■InagoraのValueとカルチャー：

社員のバックグラウンドや国籍が異なってもお互いの意見を理解し、誠実なコミュニケーションがとれるような社風を目指しています。

東京オフィスでは7：3で中国メンバーが7割、日本メンバーが3割程。

中国メンバーは日本語が話せるメンバーばかりです。

当社では社内MTGでは翻訳システムを活用したり、日本語が話せるメンバーが翻訳を行い、日々コミュニケーションをとり業務に取り組んでいます。

また社内コミュニケーション推進を目的に、月1回全社MTGを実施しています。全体的に部署関係なくフラットで自慢な環境です。

また、Inagoraでは社員がValueに基づく行動を発揮することを促進しています。

Inagoraが大切にしているValueをご紹介します。

・Ownership

全員が当事者として問題・課題を見つけ、自ら取り組み、周囲を巻き込んでアクションを起こす

・Commitment

行動にコミット、結果にコミット

・Communication

カルチャー・バックグラウンドを超え相手の思いをくみ取った上で、自分の意見を述べる

・Leadership

まず自分からリード

・Be Professional

進化するプロになれるよう、毎日アップデート

私たちは設立当初から目指すミッションの実現に向けて、バリュー・カルチャーに基づいた行動や意思決定を大切にしてい

ます。

それぞれが自立して責任をもち行動しているからこそ意思伝達も早く、常にスピードをもって事業の広がりを実感できる環境です。

我々はこの先もベンチャー精神を大切に、変化を恐れず、挑戦者としてチャレンジを続けていきます。

Wantedly企業ページでは、違う視点で当社の紹介をしております。

ぜひこちらからもご覧ください。

<https://www.wantedly.com/companies/inagora>

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：450万円～650万円

※給与詳細は経験、能力等を考慮の上、規定により決定します。

※45時間分の見込み残業代を含む

■昇給：年2回（1月、7月）

【就業時間】

10:00～19:00（所定労働時間 8時間00分、休憩60分）

フレックス制度：コアタイム10:00～16:00

【勤務地】

〒108-0014 東京都港区芝4丁目1-28 PMO田町Ⅲビル2F

■受動喫煙対策：就業場所共用施設内に喫煙室有

■港区のオフィスは大好評！綺麗で広々とした環境やカフェエリアもある中でお仕事が可能です♪

【休日休暇】

- 年間休日122日 ※内訳：土曜、日曜、祝日
- 完全週休二日制（土日祝）
- 年末年始休暇
- 有給休暇（入社3ヶ月後に10日～付与します）
- リフレッシュ休暇（入社2年目以降）
 - ※1年半以上勤務している正社員を対象に年間3日間、心身をリフレッシュするためのお休みが付与されます。
- 誕生日休暇
 - ※毎年誕生日の前後2週間で、有給休暇を1日とることができます。
- 産前・産後休暇・育児休暇（取得率90%）
- 慶弔休暇
- 介護休暇

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- フレックス制度
 - ※コアタイム(10:00～16:00)に出社していれば、それ以外は自由に勤務できます。
- 服装・髪型自由
- 通勤手当：上限2万5000円/月
- 社内研修制度
- ウェルカムランチ
 - ※入社後はチームメンバーとランチをして交流をします。
- インフルエンザ予防接種、健康診断の実施
 - ※年に1回インフルエンザ予防接種及び健康診断を実施。費用は全額会社負担致します。
- 健康支援サービスの提供（無料相談&AMH検査）
 - ※にしたんARTクリニック様にて無料AMH検査・無料相談窓口を活用いただけます。ご家族・パートナー様も活用いただけます。
- 社長賞
 - ※社員のコミットが認められた際、イベント時に社長賞が送られます。特典は受賞した時のお楽しみです。
- 各種イベント
 - ※自社開発アプリ誕生祭、BBQ、忘年会、新年会、お花見イベントなどなど、各種社内イベントを開催しています。
- 社販割引サービス
 - ※社員販売サイトを自社で運営しています。化粧品、日用品、食品飲料、ファッションなどをお得な価格で購入できます。
- ウェルフェア（福利厚生）サービス
 - ※各種宿泊・レジャー・スポーツ・ショッピング・グルメ等のサービス・施設等を割引価格で利用できます。
- オフィスビル入居テナント向け統合型シェアサービス（ジム月2回無料、本の要作サービス月5冊分無料、ビジネスセミナー・ビジネス教材動画視聴無料等）

インアゴラではメンバーの成長を支援し、共に刺激し合える環境を実現するための各種制度を今後も用意していく予定です。

スキル・資格

【必須要件】

- 国内のSNS広告代理店、またはデジタル広告代理店の営業経験（2年以上）
- 提案資料の作成経験（PowerPoint・Excel等を用いた営業資料・企画書の作成ができる方）
- クライアントとの折衝・交渉経験（社内外問わず）
- 日本語ネイティブレベル（日本人・中国籍の方いずれも歓迎）
 - 国内クライアントへの新規/既存営業となります。その為中国語は必須ではありませんのでご安心ください。

【求める人物像】

- 数字目標を意識し、売上創出にコミットメントできる方
- 媒体特性を理解した上で、実行力のある提案ができる方
- クライアントとの中長期的な関係構築ができる方
- グローバルなビジネス環境に興味があり、新しい市場や文化への知識を積極的に広げていきたい方

【選考について】

- 定員：1名
- 選考フロー：
 - (1) 書類選考
 - (2) 1次面接（人事・チーム責任者） ※オンライン（Google Meet）もしくは対面
 - (3) SPIテスト&最終面接（代表取締役） ※最終面接はご来社でお願いしております。
- エントリー後について：応募後、書類選考ではお顔写真付き履歴書と職務経歴書の送付をお願いしております。後ほど採用担当からご連絡いたしますので、事前にご準備をいただければスムーズにご案内が可能です。

会社説明