



コンサルファーム：自社Markets（事業企画・営業推進・マーケティング）部門：マーケティング担当ポジション

英語力が活かされます（TOEIC700以上の方）

募集職種

人材紹介会社
株式会社クレドス

求人ID
1593205

業種
ビジネスコンサルティング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1300万円

更新日
2026年05月25日 12:45

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
流暢

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

【職務内容】

■営業管理/推進（Go-to-Market 推進）

税理士法人が成長を加速させる注力領域（例：国際税務、関税貿易、マネージドサービス等）においてリーダーやパートナーの片腕となり、営業推進を担っていただきます。

- ・営業活動計画やターゲット策定
- ・活動進捗管理、会議体運営、資料作成
- ・パイプライン・実績分析やレポーティングなど

■B2Bマーケティング/ブランディング企画・実行

税理士法人の専門性・ブランドを市場に伝え、見込みクライアントとの接点を生み出したり、既存顧客の関係維持のためのマーケティング活動全般を企画・実施していただきます。税理士法人の担当者やパートナーと連携し、リード創出からフォ

ローまでを対応します。

- ・オンサイト/Webセミナーのイベントの企画/アジェンダ検討、イベント運営・参加者へのフォローアップ
- ・Webページの内容更新、コラムなどのWebコンテンツのドラフトの作成、作成進行管理

【ポジションの魅力】

- ・税理士法人のパートナーと直接対話しながら「誰に・何を・どう売るか」の施策を検討し、自身でマーケティング施策として推進していくことができるポジションです。
- ・税務のプロフェッショナルと協働し、専門家の知見をクライアントに届く形に変換する—知的好奇心が刺激される仕事です
- ・「B2Bマーケティング × 営業推進 (GTM) × プロフェッショナルサービス」という横断する統合型キャリアを築くことができます。

【働き方】

リモートワーク有り、コア無しフレックスタイム制度有り、フリーアドレス等、非常に風通しの良い、働きやすい環境です。

リモートワーク可能ですが、対面のイベント（懇親会がある場合あり）や収録がある場合には出社していただく必要があります。

スキル・資格

【必須経験・スキル】以下①か②のいずれかの経験 3年以上

①B2Bマーケティング経験者

- ・フィールドマーケティング/リード創出の実務経験
 - ターゲット設計からリード獲得施策の企画・実行、効果測定までを一連で担った経験
- ・各種イベントの企画・運営を自らリードした経験
- ・リードジェネレーション〜営業連携の実務経験

②プロフェッショナルファーム経験者 3年以上

- ・コンサルティングファーム、監査法人、税理士法人、法律事務所等でのコンサルタント/アドバイザー実務経験
 - クライアント課題の構造化、提案書作成、プロジェクトデリバリーの経験
- ・マーケティングや事業開発・営業推進領域へキャリアを広げたい意欲をお持ちの方

- ・複数の関係者との折衝力（リクエストに対して優先度をつけ、時には異なる提案をしながら同時並行で調整）
- ・あいまいな状況下でも仮説思考で物事を進められる柔軟な思考力と自律的な実行力
- ・マルチタスク対応
- ・高いコミュニケーション力（社内外多種多様なステークホルダーと協業）
- ・データ処理力：案件管理システムやExcel等を用いたデータの整備・照合・統合・集計・可視化を、正確かつ一貫性を保って行える

【望ましい経験・スキル】

- ・営業活動計画の策定、パイプライン管理、案件進捗管理（CRM活用含む）の経験
- ・プロジェクト管理・PMO経験
- ・業務で英語を使用していた経験（TOEIC:700点以上相当）

【求める人物像】

- ・チームワークを好み、コミュニケーションを取りながら業務を進められる方
- ・ビジネストレンドやデジタルトレンドに対する関心を持ち、常に最新知識の習得に努められる方
- ・既存の仕事の進め方や慣習にとらわれず、課題発見と改善に熱心である方
- ・スピードの速い業務環境やプレッシャーを成長機会と捉え、新たなチャレンジを楽しめる方
- ・専門家集団である税理士法人やその他のPwCの各法人に対しても積極的に提案し、物事をドライブしていける方

会社説明