



【リモート有】 APAC Marketing Director 日本語・英語ビジネスレベル 年収1000～1500万円

韓国出張あり！一部リモート！日本を拠点としながらAPACマーケットを担当

募集職種

人材紹介会社

ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID

1609632

業種

インターネット・Webサービス

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

日本

給与

1000万円～1500万円

時給

年収 1,000万円～1,500万円 ※経験・能力・前職給与等を考慮の上、決定します。

勤務時間

9:00～18:00（実働8時間）※担当業務・海外チームとのミーティング等により、勤務時間が前後する場合があります。

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）・年末年始休暇・有給休暇・慶弔休暇・その他会社規定による休暇

更新日

2026年09月24日 06:00

応募必要条件

職務経験

6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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

日本・韓国市場におけるブランド認知度向上とB2Bリード獲得を担う、マーケティングディレクターを募集します。

本ポジションは、日本・韓国市場における専任マーケティング機能の立ち上げに近いポジションです。まだブランド認知度が十分に確立されていない両市場において、マーケティング戦略の策定から、デジタルマーケティング、コンテンツローカライズ、イベント、PR、リードジェネレーション、予算管理まで幅広く担当していただきます。

グローバル/APACチームと連携しながら、日本・韓国それぞれの市場特性に合わせたマーケティング戦略を構築し、ブランド認知度の向上だけでなく、Salesと連携したパイプライン創出・売上成長に直接貢献いただくことが期待されます。

主な業務内容

1. リードジェネレーション/デマンドジェネレーション

- ・ B2Bマーケティング戦略および年間マーケティングプランの策定・実行
- ・ Eメール、Web広告、SNS、ウェビナー、セミナー、展示会、イベント等を活用したマルチチャネルキャンペーンの企画・実施
- ・ 質の高いB2Bリードの創出およびナーチャリング
- ・ Salesチームと連携したMQL / SQLの定義・改善
- ・ リードスコアリングおよびマーケティングから営業へのリード引き渡しプロセスの最適化
- ・ MQLから商談、受注までのコンバージョン率改善
- ・ マーケティング活動と売上・パイプラインとの連動強化

2. ブランド認知度向上/市場開拓

日本・韓国市場におけるブランド認知度をゼロベースから構築し、12カ月単位のGo-To-Market戦略を策定・実行します。

- ・ 日本・韓国それぞれの市場特性に合わせたマーケティング戦略の構築
- ・ ターゲット顧客に対するブランド認知度・Share of Voiceの向上
- ・ Thought Leadershipを目的としたコンテンツ・PR施策
- ・ メディア、アナリスト、業界関係者とのリレーション構築
- ・ パートナー企業との共同マーケティング施策
- ・ 市場・競合情報の収集およびマーケティング戦略への反映

3. デジタルマーケティング/SEO・SEM

- ・ 日本語・韓国語Webサイトおよびブログの企画・運営・改善
- ・ SEO / SEM戦略の立案・実行
- ・ Google等を活用した検索広告・オンライン広告の運用
- ・ SNS広告・Paid Mediaの企画・運用
- ・ キーワード、広告クリエイティブ、ランディングページ等のA/Bテスト
- ・ Webサイトへの流入、リード獲得、コンバージョンの分析・改善
- ・ デジタルマーケティングROIの最大化

4. コンテンツ制作・ローカライズ

グローバルで制作されたマーケティングコンテンツを、日本・韓国市場向けに最適化します。

- ・ 会社案内、ホワイトペーパー、導入事例、広告、メール等のローカライズ
- ・ 単純な翻訳ではなく、各市場の商習慣・文化・顧客ニーズを踏まえたメッセージングの最適化
- ・ 日本・韓国における顧客事例・成功事例の発掘
- ・ 現地市場向けコンテンツの企画・制作
- ・ Sales向けの提案資料・営業支援コンテンツの作成

5. イベント/フィールドマーケティング

日本・韓国市場におけるオフラインマーケティング活動をリードします。

- ・ 業界展示会・カンファレンスへの出展企画
- ・ Executive Roundtable、セミナー、ウェビナー等の企画・運営
- ・ パートナー企業との共同イベントの企画
- ・ イベント予算の策定・管理
- ・ 外部ベンダー、イベント会社、制作会社等のマネジメント
- ・ イベント後のリードフォローアップおよびナーチャリング
- ・ イベントROIの分析・改善

6. マーケティング予算・KPI管理

- ・ 日本・韓国市場のマーケティング予算策定および管理
- ・ 各施策に対する投資対効果（ROI）の分析
- ・ データに基づくマーケティング予算配分の最適化
- ・ MQL、SQL、商談数、コンバージョン率、Pipeline Contribution等のKPI管理
- ・ Salesforce等のCRMを活用したマーケティングパフォーマンス分析
- ・ APAC経営陣へのレポートングおよび改善提案

7. Sales / APACチームとの連携

- ・ Sales、SDR、APAC Marketing、Global Marketing等とのクロスファンクショナルな連携
- ・ キャンペーンカレンダーやマーケティング施策の共有
- ・ 市場動向・競合情報の社内共有
- ・ 日本・韓国市場におけるベストプラクティスのAPACへの展開
- ・ Sales Enablementを目的とした資料・コンテンツの提供

東京都港区六本木（本社）

※リモート勤務は応相談

※APAC地域の業務を担当するため、韓国への頻繁な海外出張があります。

スキル・資格

必須条件

- 大学卒業以上（マーケティング、ビジネス、経営、または関連分野）
- B2Bマーケティング経験6年以上
- 日本または韓国市場を対象としたマーケティング経験
- ブランド認知度がまだ低い市場・事業において、認知度向上や市場開拓を推進した経験
- デジタルマーケティングに関する実務経験
 - SEO / SEM
 - Paid Media
 - SNSマーケティング
 - Marketing Automation
 - Webマーケティング
- Salesforce、HubSpot、Marketo等のCRM / Marketing Automationツールの使用経験
- マーケティング予算の策定・管理経験
- 外部ベンダー・代理店・制作会社等のマネジメント経験
- 戦略立案だけでなく、自ら手を動かして施策を実行できる方
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

言語

- 日本語：ネイティブまたはビジネスレベル
- 英語：ビジネスレベル

※日本語・韓国語・英語の3言語を活用して、日本・韓国・APACの各チームとコミュニケーションできる方を歓迎します。
（韓国語は必須ではありません。）

歓迎する経験

- SaaS、IT、テクノロジー、B2Bサービス等のマーケティング経験
- 日本・韓国双方の市場を担当した経験
- 新規市場へのGo-To-Market戦略の策定経験
- スタートアップ / 急成長企業でのマーケティング経験
- マーケティング組織・機能の立ち上げ経験
- 展示会・カンファレンス・Executive Event等の企画経験
- PR、メディアリレーション、Thought Leadershipの経験
- ABM（Account Based Marketing）の経験
- Salesforce / HubSpot / Marketo等を活用したMarketing Automation経験
- APAC / Global Marketingチームとの協業経験

求める人物像

- 戦略を考えるだけでなく、自ら実行までリードできる方
- 新しい市場・事業をゼロから開拓することにやりがいを感じる方
- 日本と韓国、それぞれのビジネス文化・顧客特性を理解している方
- データをもとにマーケティング施策を改善できる方
- Salesと密に連携し、「マーケティングの成果＝売上・Pipeline」まで意識できる方
- Global / APACチームと日本・韓国のローカルチームをつながられる方
- スピード感のある環境で、戦略と実務の両方を担える方
- 高い自走力とオーナーシップを持って業務を推進できる方

会社説明