



General Manager

募集職種

人材紹介会社
株式会社PROGRE

採用企業名
Ad fraud detection and cybersecurity company

求人ID
1610192

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
2000万円 ~ 3000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
コアタイム10:00~17:00

更新日
2026年09月03日 17:30

応募必要条件

職務経験
10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: 50%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

募集背景

- ・事業拡大に伴う経営体制の再編（分業化）による経営幹部ポジションの新設

- ・これまで共同創業者兼CTOがIntegratorとして全社（プロダクト、セールス、マーケティング、CS、コーポレート）の執行を統括していたが、成長スピードを加速させるため役割を分離
- ・CEO：会社全体のビジョンおよび長期的グローバル戦略に集中
- ・CTO：プロダクト開発・R&Dの進化・スピード向上に専念
- ・GM, Japan（本ポジション）：売上の大半を創出する日本事業全体（P&L、組織、GTM戦略）の意思決定と統括を一任
- ・日本支社マネージャーや部門長ではなく、主力を担う日本事業の「実質的な経営トップ」として事業を牽引
- ・入社後はCEO/CTOからの丁寧な引き継ぎ期間（投資家、主要顧客、代理店パートナー、組織等）を設定

業務内容

- ・日本事業P&Lの完全所有・統括（全チャネル：直販・代理店・エクспанション・テックタッチの売上、粗利率、GTM予算の最適化）
- ・取締役会や投資家に対し、日本事業の成果・数値責任を直接負担
- ・GTM（Go-To-Market）組織のリード（セールス、マーケティング、カスタマーサクセス、インサイドセールスを統合管理）
- ・次なる成長カーブの構築
- ・代理店戦略の深化とマーケティングによる顧客獲得のスケール
- ・広告業界・計測技術の深いドメイン知識を活かしたチャネル戦略のアップデート
- ・グローバル経営チームとの連携（月例エグゼクティブ会議に参加、グローバル共通KPIに基づいた経営議論を推進）
- ・日本市場の要望をグローバルプロダクトのロードマップに反映
- ・数十名規模の組織における採用・育成・評価・組織文化の醸成
- ・レポート先：CEO（経営チーム / Executive Board メンバー）

スキル・資格

必須要件・属性

- ・事業・収益成長の実証された実績：セールスまたはマーケティングのリーダーとして、自ら事業や売上を大きく成長させた経験
- ・組織マネジメント経験：数十名規模の組織において、採用・育成・P&L管理を主導した経験
- ・事業の立ち上げ・スケール経験：外資系企業の日本法人立ち上げ、新規事業の0-1構築、またはスタートアップでのハイパーグロース経験
- ・バイリンガル語学力：ビジネスレベルの日本語および英語（代理店・顧客役員と日本語で信頼関係を構築でき、経営陣と英語で深い議論ができるレベル）
- ・日本市場へのコミットメント：日本市場でのビジネス経験があり、今後も同市場で勝ち続ける強い意欲があること

歓迎要件・属性

- ・体系的なマーケティングバックグラウンド（P&G等のブランドマネジメント経験、プラットフォーム広告事業の運用経験等）
- ・広告、アドテック、計測ツール、マーケティングSaaS領域における高度なドメイン知識
- ・グローバルプラットフォーム企業における広告事業のオペレーション・統括経験
- ・SaaSメトリクス（NRR、チャネル別ユニットエコノミクス等）の実務理解
- ・スタートアップ（Series B〜Pre-IPO期）での役員・執行役員経験

求める人物像

- ・スピーディかつオープンなコミュニケーションを重視する
- ・AIツールを日常業務に深く組み込んで活用できる
- ・数値に対する誠実さとスピードを重視する
- ・ミクロマネジメントではなく、自らハンズオンで成果を出す「プレイングリーダー」に適した人物
- ・少人数・高アウトプット環境で活躍できる人物
- ・指示出しだけでなく、自ら直接牽引して事業成長を実現できる人物

会社説明