



BtoBマーケティング責任者 | 年収最大2,000万円 

年収最大2,000万円 | 経営直結の成長戦略を主導

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1616732

部署名
Global Marketing

業種
その他（IT・インターネット・ゲーム）

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

最寄駅
山手線駅

給与
1200万円 ~ 2000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

勤務時間
flexible

休日・休暇
15 days paid leave/year+

更新日
2026年10月13日 09:57

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
日常会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
流暢

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

国内大手企業において、BtoB事業のさらなる成長を推進するマーケティング責任者を募集しています。

本ポジションでは、経営層と密接に連携しながら、マーケティング戦略の立案から実行、組織マネジメントまで幅広くリードしていただきます。

単なる広告運用やリード獲得にとどまらず、顧客獲得から育成、契約、継続利用までを一貫して捉え、持続的かつ再現性のある事業成長モデルを構築することがミッションです。

大きな裁量を持ち、AI・データ・デジタル技術を活用した新たなマーケティング施策や事業成長の仕組みづくりに挑戦できる、経営に近いポジションです。

主な業務内容

- ・ BtoBマーケティング戦略の策定および実行
- ・ 市場分析・顧客分析に基づくターゲティングおよび提供価値の設計
- ・ 新規顧客獲得から育成、契約、継続利用までのマーケティングプロセスの最適化
- ・ デジタルマーケティング、CRM、マーケティングオートメーション施策の企画・推進
- ・ AI・データを活用した業務効率化および新たな成長モデルの構築
- ・ マーケティング施策のROI分析、予算管理、収益性改善
- ・ マーケティングチームのマネジメントおよび外部パートナーとの連携
- ・ 経営層と連携した中長期的な事業戦略の策定・推進

このポジションの魅力

- ・ **経営に近い立場で活躍**：経営層と直接連携し、マーケティングの枠を超えて事業戦略や意思決定に関与できます。
- ・ **大きな裁量**：戦略立案から実行、組織づくりまで主体的に推進できます。
- ・ **成長モデルの構築**：既存施策の改善だけでなく、新たな顧客獲得や事業成長の仕組みそのものを設計できます。
- ・ **AI・データ活用**：最新のテクノロジーを活用したマーケティング変革に挑戦できます。
- ・ **安定した事業基盤**：大手企業ならではの経営基盤を活かしながら、新しい取り組みに挑戦できる環境です。

スキル・資格

必須条件

- ・ BtoB領域におけるマーケティング戦略の立案から実行までを主導した経験
- ・ デジタルマーケティングを活用し、新規顧客獲得や売上成長に貢献した実績
- ・ リード獲得だけでなく、顧客育成、商談・契約、継続利用までを見据えたマーケティング施策の経験
- ・ 事業成長と収益性向上の両立に取り組んだ経験
- ・ 社内外の関係者を巻き込み、部門横断的なプロジェクトや組織をリードした経験
- ・ 日本語ネイティブレベル

歓迎条件

- ・ BtoBサービス、IT、SaaS、コンサルティングなどの領域でのマーケティング経験
- ・ 事業立ち上げ、事業拡大、または新規市場開拓の経験
- ・ マーケティング組織の立ち上げやマネジメント経験
- ・ CRM、マーケティングオートメーション、データ分析基盤の導入・活用経験

- AIや新しいデジタル技術を活用したマーケティング改革の経験
- 事業戦略、予算策定、ROI管理などへの関与経験
- 英語でのコミュニケーション能力

ご応募・お問い合わせ

CareerCrossからご応募いただくか、**craig@fromhome.jp** まで直接メールでご連絡ください。

転職活動中であることを周囲に知られたくない方や、まずは情報収集だけをご希望の方からのご相談も歓迎いたします。

ご連絡いただいた内容は秘密厳守で取り扱います。企業へのご紹介は、必ずご本人の了承を得たうえで進めます。

会社説明