MACHINA RECORD
Cyber Threat Intelligence

BtoBマーケティングスペシャリスト/ 経験を活かしてBtoBマーケの全領域へ！サイバーセキュリティ企業のマーケター

顧客は大企業、取り扱いサービスは先進分野 / 少数精鋭の環境で活躍！

募集職種

採用企業名
株式会社マキナレコード

求人ID
1618666

業種
その他 (IT・インターネット・ゲーム)

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 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 千代田区

給与
600万円 ~ 800万円

勤務時間
在宅勤務日：9:30 ~ 18:00 / 出社日：10:00 ~ 18:30

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2026年11月19日 05:00

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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- サイバーセキュリティ事業のBtoBマーケティングとして、イベント企画、広告運用、リード育成、効果測定まで幅広く担当
- 得意領域からスタートし、実務を通じてマーケティング全領域へ挑戦でき、専門性とキャリアの幅を広げられる
- 成長市場のサイバーセキュリティ分野で、施策の企画から実行まで主体的に携わり、リード獲得への貢献を実感できる
- 想定年収600万～800万円、週2日以上のリモート勤務に加え、年間休日120日以上や書籍購入補助も充実

【業務内容】
サイバーインテリジェンス製品およびセキュリティコンサルティング事業のリード獲得・認知拡大に向け、オフラインとオンラインを組み合わせたBtoBマーケティング施策の企画・実行をお任せします。
ご自身の「得意な領域（例：イベント企画、または広告運用など）」からスタートし、徐々に他領域へカバー範囲を広げてステップアップしていただける環境です。
入社後3ヶ月程度は現職のマーケティング担当のもとOJTを通じて、事業や顧客、提供サービスへの理解を深めて頂きます。

＜具体的には＞
1. イベント＆セミナーの企画・運営（オフライン/オンライン）：

- 各種展示会（オフライン）への出展・ブース企画・運営
- 自社ウェビナーや共催セミナーの企画、当日の進行、集客設計

2. デジタルマーケティング＆キャンペーン：

- 各種Web広告の運用（Google/Yahoo、SNS広告、各種媒体など）
- リードナーチャリング（育成）のためのキャンペーン企画・メルマガ配信
- HubSpotを活用したリード管理・スコアリング・ナーチャリングシナリオの設計

3. Webサイト・クリエイティブの改善：

- 自社コーポレートサイト、メディアサイト、サービスサイトの改修、LP（ランディングページ）の改善企画
- ホワイトペーパー、チラシ、ノベルティ、イベント展示用パネル等の制作物デザイン・ディレクション

4. セールス連携・効果測定：

- HubSpotを軸としたセールスチームとの連携（リードの引き渡しルール設計、商談化状況の共有）
- 各施策のKPI設計・効果測定・レポーティング（CPA、商談化率、パイプライン貢献など）

■このポジションの特徴：
＜「一点突破からフルスタックへ」キャリアを広げられる＞
「イベントは得意だけど、広告は未経験」「デザインはできるけど、マーケティングの戦略から関わりたい」といった方が、実務を通じてBtoBマーケの全領域に挑戦できるポジションです。

＜社会的な関心の高い「サイバーセキュリティ」という成長市場＞
セキュリティ対策の必要性が高まる中、世の中の企業の「本当に困っている課題」に届くマーケティング施策を自らの手で形にできます。

＜裁量をもってアイデアを形にできるフラットな組織＞
施策のアイデアを出してから実行に移すまでのスピードが早く、自分が主導したイベントや改修がどのくらいリード獲得に貢献したか、ダイレクトにやりがいを感じられます。

【雇用形態】
正社員

【給与】
想定年収：600万円～800万円（月額固定給＋賞与）
※上記には、固定残業代（30時間分）を含みます。 時間超過分については別途支給いたします。
※ご経験・能力に応じて決定します。

■昇給・賞与：あり（年間2回）※基本給の3ヶ月分想定（会社業績と評価により変動あります）

【就業時間】
在宅勤務日：9:30～18:00
出社日：10:00～18:30
■所定労働時間：7時間30分、休憩時間：60分
■時間外労働有無：あり

【勤務地】
〒102-0093 東京都千代田区平河町1-6-8 JP-BASE平河町5F
■在宅勤務・リモートワーク：週 2 日以上リモート（状況に応じて変更の可能性あり）
■勤務形態：ハイブリッド勤務。原則、火曜・木曜がリモート勤務日（曜日固定）

【休日休暇】

- 年間休日120日以上
- 完全週休二日制
- 祝日
- 年末年始休暇
- 夏季休暇5日（7月～11月の間で取得時期は調整可）
- 年間有給休暇10日～20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）
- 特別休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当あり
- 各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 外部研修、OJT
- 書籍購入補助
- 健康診断（人間ドック：35歳以上）
- 貸与 PC

スキル・資格

【必須要件】
※以下のいずれか1つ以上の経験をお持ちの方

- B to Bプロダクトのデジタル・マーケティング業務経験（3年以上）
- デジタルマーケティング施策（SEO/SEM、広告、CRM / MAツール、セミナー等）運用経験
- Web広告（リスティング、SNS等）の運用経験
- オフラインイベント（展示会出展など）またはオンラインセミナーの企画・運営の実務経験
- リードジェネレーション/ナーチャリング等のリードマネジメントに関わる業務

【歓迎要件】

- IT、セキュリティ業界でのマーケティング実務経験
- SalesforceやMAツール（HubSpot、Pardot、Marketoなど）を用いたリード管理・分析の経験
- 外部の制作会社や代理店との折衝・ディレクション経験
- Webサイト（WordPress等）のコンテンツの企画・制作進行管理・レビューの経験
- 販促物、バナー、ホワイトペーパーなどのグラフィックデザイン・制作の実務経験
  （Photoshop, Illustrator, Figmaなど）

【求める人物像】

- 「まずは手を動かし、そこから学びを得て次へ活かす」という行動力のある方
- 現在の得意領域に満足せず、領域を横断して広げていきたいという成長意欲のある方
- 営業やカスタマーサクセス、社内の技術チームと円滑なコミュニケーションを取り、泥臭いタスクも前向きに楽しめる方

会社説明