マーケティングマネージャー / マーケティングリード (B2B SaaS・AI)

マーケ責任者候補 | B2B SaaS×AI | 急成長 | 東京 | ～1,800万円

募集職種

人材紹介会社
ドレイク・インターナショナル株式会社

求人ID
1623187

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
その他東京

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年11月16日 08:14

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
無し

日本語レベル
無し

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

【アウトバウンド主導から、マーケティング駆動の成長へ】 これまで国内の成長を支えてきたのは、インサイドセールスによる力強いアウトバウンド。次のステージでは、認知を広げ、カテゴリーの第一想起を獲得し、熱量の高いWarm / Hotリードをセールスに届けるマーケティングが必要です。 アジア発のB2B SaaS (AI×顧客コミュニケーション)。東京。正社員。年収：～1,800万円【業務内容】日本事業のマーケティング戦略の立案と実行を統括。全プロダクト横断の統合戦略、予算・ROI管理を担い、ARRの最大化をリード。SMBからエンタープライズまでのデマンドジェネレーション / ナーチャリング設計、Marketing to Salesのパス構築。 展示会、自社カンファレンス、ウェビナーに加え、市場が驚くような施策の立案・実行も期待しています。AI時代の顧客コミュニケーションのブランド・カテゴリーづくり、少数精鋭チームのマネジメント、セールス・コンサルティング部門との連携によるクロスセル拡大。【このポジションの魅力】新しい市場 (AI×コミュニケーション) を自ら定義 / 少数精鋭チームで実行と経営視点を直結 / グローバル成長企業。【応募方法】本求人よりご応募いただくか、ドレーク・インターナショナル・ジャパンまでご相談ください。 ―――――――――― Move a fast-growing SaaS business in Japan from outbound-led to marketing-led growth. Growth in Japan so far has come from a strong outbound inside-sales engine. The next stage needs marketing that builds awareness, makes the brand first choice for its category, and sends sales warm, ready-to-buy leads. Asia-born B2B SaaS (AI customer communication). Tokyo. Permanent. Up to ¥18M.【What you'll do】You'll own marketing strategy and execution for the Japan business: integrated strategy across products, budget and ROI, with ARR growth as the goal. You'll design demand generation and nurturing for SMB through enterprise, and build the marketing-to-sales handoff. Expect events, the company's own conference and

webinars, plus bold ideas the market hasn't seen. You'll shape the brand and category for AI-era customer communication, manage and develop a small, high-performing team, and work closely with sales and consulting to drive adoption and cross-sell. 【Why join】 Define a new category (AI × communication); lead a small, fast team with a direct line between execution and management strategy; a global growth company. 【What you bring】 - End-to-end B2B marketing strategy and execution in SaaS or IT consulting - Strong business ownership: you think like part of the management team - Data-driven decisions and investment calls 【Nice to have】 Deep interest in generative AI and how it changes business processes; working inside a "The Model" sales structure; 5+ years of people management with direct reports. 【Apply】 Apply via CareerCross or contact Drake International Japan.

会社説明