



海外向けWEB広告のマーケティングソリューション営業 | 海外への販路開拓を担っていただきます

インドネシア、マレーシア、台湾、中国、日本国籍メンバーと共にご活躍いただきます

## Job Information

### Hiring Company

[For it Inc.](#)

### Job ID

1464263

### Division

グローバルマーケティング事業部

### Industry

Internet, Web Services

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Yamanote Line, Shibuya Station

### Salary

4 million yen ~ 6 million yen

### Work Hours

10:00~19:00(実働8時間)

### Holidays

完全週休2日制(土・日)

### Refreshed

November 14th, 2024 06:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

**【仕事内容】**

現在、当社ではグローバル展開を社内最注力事業としており、日本で培ったマーケティングのノウハウを活かして台湾・韓国・マレーシア・シンガポール等に向けた海外進出企業向けのマーケティング支援や、グローバル向け新サービスを展開しています。

当社は、自社開発したパフォーマンステクノロジーネットワークを展開しており、現在累計約102万のパートナーメディアをネットワーク化。

多種多様なメディアがあるので、クライアント様はWEB・SNS・アプリ内等、広く最適な掲載面に成果報酬型で広告掲載が可能です。

海外向けのWEB広告代理店事業を展開し、海外進出を希望するクライアントのプロモーションや物流に関するコンサルティング等、幅広く対応していただきます。

このポジションは、日本を含むアジア市場で事業拡大をするグローバル企業向けのマーケティング支援や、グローバル向け新サービスの新規顧客開拓がメインになります。直近は、海外企業の販路拡大に向けた他国展開支援も積極的に行っており、アジア圏だけでなくアメリカやヨーロッパと地域を拡大していますので、世界のアフィリエイト市場の発展に貢献しながら、Webマーケティングやコンサルティングのノウハウを学び、英語や中国語スキルを業務内で活かすことができます。

**【具体的な業務イメージ】**

日本を含むアジア地域に進出したい欧米企業の新規獲得がミッションです。

受注後もクライアントのKPI達成に向けて顧客のグローバル戦略のマーケティングパートナーとして、課題解決に向けてチームで動きます。

具体的には、市場分析からマーケティング戦略の立案、進出国へのローカライズ戦略など、クライアントと共に成功に繋がる企画・提案を行います。

**【ポジションの魅力】**

WEB広告のマーケティングソリューション営業として、日本企業の海外進出、海外企業のアジア進出をはじめとする他国展開支援に携われます。

個人の裁量も大きく、クライアントの海外展開という重要な戦略に携わり、成長・拡大に貢献できます。

多国籍メンバーが多数在籍しており、多種多様な能力や文化背景を業務でも活かすことができます。

マレーシア法人もあり、現地の商慣習も取り入れたローカライズ戦略をチームで立案していきます。

**■配属部署**

グローバルマーケティング事業部（24人） 男性11名、女性13名

（うち10名外国籍メンバーです。日本人も中国語や英語などの語学が堪能なメンバーが数名いる環境で語学を活かしています。）

**Required Skills****■必須要件**

- ・ ビジネスレベルの英語/日本語の活用可能な方
- ・ 法人営業経験：1年以上

**■歓迎要件**

- ・ 法人企業でのマーケティング経験者
- ・ WEB広告の新規開拓営業経験者
- ・ 広告代理店で新規開拓または企画営業経験者

**■求める人物像**

- ・ 自身のスキルを高める意欲のある方(Eager to learn)
- ・ 誠実な方(Honesty)
- ・ 自律的に行動できる方 (Self motivated)
- ・ 人とのコミュニケーションに自信のある方 (Communication skill)
- ・ 目標達成意欲の高い方
- ・ 人の役に立ちたい、サービス精神旺盛な方
- ・ インターネット業界の仕組みに興味のある方

**【雇用形態】 正社員 試用期間:あり(3ヶ月)**

**【勤務地】 東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー9F**

**【休日休暇】**

- ・ 完全週休2日制（土・日）
- ・ 祝日
- ・ 夏季休暇（2日間）
- ・ 年末年始休暇（年度によって異なる。5日間は確約）
- ・ 有給休暇
- ・ 慶弔休暇
- ・ 産前・産後休暇（取得実績あり）
- ・ 育児休暇（取得実績あり）
- ・ 骨髄ドナー休暇制度

**【手当/福利厚生】** ◎業界最高水準の手厚い福利厚生

## 《保険》

各種社会保険完備(健康保険/厚生年金保険/雇用保険/労災保険)

## 《諸手当》

- 通勤手当支給
- 住宅手当(3万円/月 ※条件有)
- ランチ手当 (提携弁当サービスの割引利用、提携店舗の外食補助)
- スポーツクラブ手当 (提携ジムの割引利用)
- インセンティブ制度
- 役職手当
- 子供手当
- 確定拠出年金
- 結婚祝金
- 出産祝金
- 改善案手当(良い改善案を採用されたら支給)

## 《スキルアップ支援》

- 書籍手当(書籍購入費用の半額を補助)
- 入社研修制度、メンター制度
- 研修制度、役職者外部研修
- 社内表彰制度、報奨制度(月間MVP、年間MVPなど)

---

## Company Description