



## Marketing Manager

### Job Information

**Recruiter**

[iWill Capital G.K.](#)

**Hiring Company**

Our client is a startup in the energy sector

**Job ID**

1480567

**Industry**

Electric Power, Gas, Water

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 10 million yen

**Refreshed**

June 21st, 2024 23:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

We are recruiting a Marketing Manager to be in charge of launching our B to B business within the GX team that is responsible for new business planning.

As a B to B Marketing Manager, you will not only be responsible for lead generation for our existing online sales channels, but also collaborate with the sales department (inside sales) to plan, promote, and analyze lead generation initiatives for new products, as well as corporate branding planning/promotion, and provide direction to your team members.

### Description

Our B-to-B business has so far been primarily focused on offline sales, but starting in the fiscal year 2024, we will be significantly expanding our online sales channels and initiating online lead generation efforts.

Additionally, from fiscal year 2024 onwards, we will be expanding our product lineup to strengthen customer retention, requiring the planning and implementation of marketing strategies for these new products. Due to this business expansion, we are now recruiting a Manager-level individual to oversee the marketing for our B-to-B business.

### Assignment

- Strategic Headquarters GX Solution Planning Team, Marketing Division
- Current Team Composition: 2 members for B to C business (1 Division Manager, 1 Staff)

### Appeal

- As this is nearly a fresh start, you will be able to take charge of designing the marketing strategy for the B to B business.
- Our company places a strong emphasis on team collaboration, and in marketing as well, you will be able to plan marketing initiatives by discussing with the product design, sales, operations, and customer service departments.
- The planning team has multiple designers, engineers, and project managers, allowing you to create high-quality content quickly entirely in-house.

### Responsibilities

- Collaborate with the sales department (inside sales) to plan marketing strategies for new products and new target segments.
- Plan and implement corporate branding initiatives aimed at raising awareness for new target segments.
- Plan new lead generation initiatives for existing products on online channels.
- Implement the PDCA cycle to promote lead nurturing.
- Plan and direct the creation of content such as landing pages and white papers.
- Identify issues and plan/implement improvements for each marketing initiative.
- Content direction.
- Aggregation and analysis of results for each marketing initiative.

#### <募集内容の概要>

新規事業企画を実施するGXチームにて当社のB to B事業の立ち上げを担当するマーケティングマネージャーを募集しています。

B to Bマーケティングマネージャーとして、単に既存事業のオンライン販路におけるリード獲得のみならず、営業部門（インサイドセールス）との連携により、新商材のためのリード獲得企画・推進・分析業務やコーポレートブランディング企画・推進、ならびにチームメンバーへのディレクションを担当していただきます。

#### <募集背景>

当社のB to B事業は今まではオフラインで営業を主軸として展開していましたが、2024年度より本格的にオンラインでの販路を拡大し、オンラインでのリード獲得を開始しています。また、2024年度より顧客ターゲットの囲い込みのために商材ラインアップを拡充しており、その新たな商材のマーケティング企画立案ならびに運用設計が求められています。このような事業拡大に伴い、新たにB to B事業のマーケティングを担当していただけるマネージャークラスの方を募集しています。

#### <配属部門>

- ・ 戦略本部GXソリューション企画チームマーケティングパート
- ・ 現在のチーム構成：B to C事業担当2名（1名パート長、1名スタッフ）

#### <マーケットにとっての魅力>

- ・ ほぼーからのスタートとなるため、ご自身の裁量でB to B事業におけるマーケティング設計をご担当していただけます。
- ・ 当社ではチーム連携を非常に意識しており、マーケティングにおいても商品設計部門・営業部門・オペレーション部門・カスタマーサービス部門と共に議論しながらマーケティング企画を立案していただけます。
- ・ 企画チームには、デザイナー・エンジニア・プロジェクトマネージャーがそれぞれ複数名おり、コンテンツ企画をすべて社内ですることができることから、スピーディに高いクオリティの制作物を作成することができます。

#### <業務内容>

- ・ 営業部門（インサイドセールス）との連携により、新商材・新ターゲットへのアプローチにおけるマーケティング企画立案
- ・ 新ターゲットへの認知度向上を目的としたコーポレートブランディング企画の立案・実施
- ・ 既存商材におけるオンラインでの新規リード獲得施策の立案
- ・ リードナーチャリング促進のためのPDCAを回す
- ・ LPやホワイトペーパーなどの企画立案／ディレクション
- ・ 各施策における課題抽出および改善策の立案／実施
- ・ コンテンツディレクション
- ・ 各マーケティング施策結果の集計と分析

## Required Skills

### Requirement

- At least 7 years of B2B service marketing experience.
- Experience managing a team of 5 or more members.

- Experience directing the implementation of marketing initiatives.
- Experience collaborating on cross-functional projects with stakeholders such as sales and PR.

**Preferred**

- Experience in marketing for new business initiatives at either a business company or an agency.
- Experience in marketing in the power/energy industry.
- Experience in planning and implementing corporate branding and PR initiatives.

**Desired Skills**

- Experience in marketing utilizing marketing automation/CRM.
- Experience using web analytics tools such as Google Analytics (GA4).
- Experience in web advertising operations and direction.

【応募資格（必須）】

- ・ B2Bサービス事業のマーケティング経験7年以上
- ・ 5名以上のメンバーマネジメント経験
- ・ マーケティング施策実行におけるディレクション経験
- ・ 営業・広報など、マーケティングに纏わるステークホルダーとの共同プロジェクトを行った経験

【応募資格（歓迎）】

- ・ 事業会社もしくは代理店における新規事業でのマーケティング経験
- ・ 電力業界でのマーケティング経験
- ・ コーポレートブランディング・コーポレートPR企画・施策実施経験

<望ましい経験・スキル>

- ・ MA/CRMを活用したマーケティング経験
- ・ Google Analytics（GA4）等のサイト解析ツール利用経験
- ・ ウェブ広告の運用、ディレクション経験

---

Company Description