

 WorkView Inc.

デジタルマーケティングプランナー／プロデューサー（ビジネスレベルの英語力歓迎）

#### Job Information

**Recruiter**

WorkView Inc.

**Hiring Company**

東証プライム上場企業

**Job ID**

1492947

**Industry**

Internet, Web Services

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

7 million yen ~ 10 million yen

**Holidays**

・年週休2日制（土曜・日曜）、祝日・有給休暇・慶弔休暇・夏季休暇、年末年始休暇

**Refreshed**

September 6th, 2024 16:28

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

#### Job Description

マーケティングの普遍的な要素や徹底的に顧客志向を貫くというポイントは押さえつつ、アフィリエイト広告、ディスプレイ広告、リスティング広告、純広告、アドネットワーク広告、インフィード広告、動画広告、SNS広告、SEO等、顧客課題の解決のために世の中にある、あらゆる広告商材を組み合わせる提案を行っております。

**業務内容**

当社は、10年以上にわたりクライアントの「事業戦略パートナー」として共に歩み、持続的な成果を上げ続けることで高い信頼を得てきました。

本ポジションでは、クライアントの事業および、サービスの成長に繋がるデジタルマーケティング戦略の立案から実行までをご担当いただきます。

## 求人内容詳細

各専門領域のプロフェッショナルと連携しながら、幅広いマーケティング手法を用いて、デジタルプロモーション全般の戦略立案と実行をリードしていただきます。

## 業務内容

- ・クライアントの事業課題／マーケティング課題のヒアリング
- ・デジタルマーケティングの全体戦略立案（認知・獲得・CRM領域）
- ・運用型広告を中心とした年間実行計画立案／予算配分の策定
- ・実行プランの作成、実行段階におけるプロジェクトマネジメント
- ・各専門領域のプロフェッショナル（ストラテジックプランナー・ソーシャルメディアプランナー・クリエイティブディレクター等）のメンバーとの協働による、業務推進

## このポジションの魅力

- ・クライアントの事業成長に向けて、デジタルを基軸とした年間数十億単位のマーケティングの全体戦略の上流から携わることができます
- ・国内市場をリードする大手ナショナルクライアントの「事業戦略パートナー」として、長期に伴走できます
- ・クライアントのビジネス成長につながることであれば、ご自身で提案内容を検討し、進めることが可能です。ご自身の裁量をもって、案件を進めることができるため、スピード感を持って業務に取り組むことができます
- ・当社にはWeb3やAI等の先端技術を研究するラボ部門や国内外のスタートアップへの投資を行っている部門もあるため、最先端の技術を活用した提案を実施できます

## 入社後に関して

### 【入社後フォロー】

ご入社時点のスキル等によりますが、まずは上司や同僚と一緒に並走しながら現状の把握や、業務知識に慣れていただきます。そして3ヶ月～半年程度を目安に、一人で業務推進いただくことを想定しています。

### 【キャリアパス】

組織の中核を担う管理職や、他職種へのジョブチェンジ、など、様々な可能性があります。

### （例）

- ・事業課題・マーケティング課題解決における戦略立案／ストラテジックプランナー
- ・オンオフ統合マーケティングコミュニケーション立案／コミュニケーションプランナー
- ・自社事業の新規事業の立ち上げ／新規事業開発担当
- ・WEBサイト・アプリ企画開発／プロジェクトマネジメント
- ・ITソリューション提案／DXコンサルタント

平均年齢は30代中盤となっており、落ち着きがありつつも新規提案などの相談・提案が飛び交う活気のある環境です。

コマースマーケティング本部 ※1：約150名

ダイレクトマーケティング部：約30名

※1：コマースマーケティング本部

コスメ・健康食品・人材・教育・美容・ゲームなど非常に幅広い業界の顧客に対し、デジタル広告を中心としたプロモーション戦略の設計から施策の運用、ECサイトなどオウンドメディアの構築・運用、ソーシャルメディア活用など、幅広いマーケティング領域でサービスを行っています。既存顧客への追加提案やフォローはもちろん、新規領域にも積極的にチャレンジしていく風土です。

## Required Skills

### 【必須条件】

- ・インターネット広告代理店、総合広告代理店でWeb広告営業経験5年以上

### 【歓迎条件】

- ・チームマネジメント経験
- ・ビジネスレベルの英語力

## Company Description

### 人と組織の最高の出会いを演出する

### Maximize opportunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。ワークビューは企業ごとに適したタレントアキュジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

#### ・人材紹介/転職支援

”人が介在する価値”を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化

私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出します。

各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

#### ● 戦略人事コンサルティング

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案

採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

#### <タレントアキュイジションとは何か？>

この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアキュイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。

大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアキュイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、ブランドを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と密接した、継続的な攻めの活動を差します。

ワークビューはタレントアキュイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。