



【英語】海外営業/マネージャー/成果報酬型インターネット広告/年収450万～720万円@渋谷

・ インターネット集客に特化した大手インターネットサービスグループ企業です。

Job Information

Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

Hiring Company

成果報酬型インターネット広告

Job ID

1494816

Division

海外アドプロデュース部

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line, Shibuya Station

Salary

4.5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

10 : 00~19 : 00 (休憩時間 : 60分) ・ 残業 : 有 (月平均20時間以内)

Holidays

土・日・祝日、有休休暇、夏季休暇、年末年始休暇、年末年始休暇、慶弔休暇

Refreshed

February 6th, 2025 04:00

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

■おすすめポイント

- ・ インターネット集客に特化した大手インターネットサービスグループ企業です。
- ・ アジア圏・ヨーロッパ圏向けの顧客を中心にアフィリエイト広告を提案していただきます。
- ・ 言語スキルや・営業経験を活かせる求人です。

■業務内容

海外クライアント向けにアフィリエイト広告の提案業務をご担当いただき、お客様の集客課題の解決をしていただきます。WEBでの営業活動の中で、当社グループの長年のナレッジを活用した顧客第一の提案営業を実施します。顧客のニーズに合わせた自社商材やソリューションの提供も可能です。

■具体的には

①お客様の集客課題・ニーズをヒアリングアポどりの電話や既存顧客の状況ヒアリングしながら新規顧客の増加や、既存顧客のリピート化に注力します。

②課題解決のための提案 お客様の元でアフィリエイト広告・リスティング広告・ディスプレイ広告・SNS連動型の広告など、あらゆる手法とを組み合わせながら、最適な集客戦略を提案していきます。

③受注後の流れ： 広告を用いた集客戦略導入後の展開や、効果検証についてもお客様と営業ですり合わせを実施。後工程の広告運用に関しては専門の運用部署が担当します。

■給与詳細

年収450万円～720万円（年俸制）

月収37.5万円～60万円

※管理監督者としての採用となります

・昇給：有(年2回査定(1月・7月))

※業績や評価に応じてインセンティブ支給

■日本語の使用割合：60%

■福利厚生・待遇：

- ・ 社会保険完備
- ・ 新規事業提案制度(関東ITソフトウェア健康法顕組合加入)
- ・ MVP制度(半年に一度、部署・個人に対して表彰)
- ・ 長期勤務者表彰制度
- ・ ランチ補助
- ・ カフェ無料
- ・ 託児所・キッズルームあり
- ・ リラクゼーションスペース・マッサージルームあり
- ・ 社内イベント

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

■選考の流れ：

書類選考→適性検査→1次面接→最終面接→内定

適性検査あり(SPI)

オンライン面接：対応可(最終面接も相談可)

語学については一次面接時に、簡単なテストを実施させていただきます。

応募言語での会話（自己紹介や経歴紹介など）

Required Skills

■必須スキル

★Web広告業界における営業経験 2年以上（うち、マネジメント経験 1年以上必須）

- ・ Webメディア、広告代理店いずれかとの取引経験
- ・ アフィリエイト広告に関する基本的な知識

★チームマネジメント経験

- ・ メンバーの育成、指導、評価、モチベーション管理等
- ・ チーム目標達成に向けて、成果を最大化できる方

■尚可スキル・資格

- ・ メディアレップ、広告代理店における営業経験
- ・ Webメディア運営、SEO、アクセス解析に関する知識
- ・ 新規事業開発、新規顧客開拓の経験
- ・ 相手の立場や状況を理解し、ニーズに合わせた提案ができる方
- ・ 分析結果に基づいた改善策の実施、PDCAサイクルを回せる方
- ・ 組織や戦略を作ることに興味のある方

