

GMO TECH

【DM】アフィリエイト事業 海外営業マネージャー候補

AIを積極的に活用したWebマーケティングDX企業

Job Information

Hiring Company

GMO TECH, Inc.

Job ID

1500047

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line Station

Salary

4.5 million yen ~ 7.5 million yen

Work Hours

10:00~19:00 (休憩60分)

Holidays

完全週休2日制 (土日)、祝

Refreshed

February 6th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語力を活かし、海外クライアントと長期関係を構築

- 柔軟な働き方と豊富な福利厚生で快適な職場環境
- 海外営業マネージャー候補として、提案型営業を担当
- GMOインターネットグループの強力なサポートで成長

募集背景

2006年集客支援事業会社として創業以来、
2009年GMOインターネットグループとの資本提携、
2014年東証マザーズ（現 グロース市場）上場
2020年子会社GMO Retech株式会社の設立をし、
不動産テック事業への参入など、これまで順調に事業の成長を実現してきました。

さらなる組織の強化とおお客様の期待を超える事業を目指すべく、アフィリエイト事業における海外営業のマネージャー候補での募集となります。

■職務内容：

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、GMOインターネット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、既存顧客のリピー特化に注力します。

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。

■クライアント

通信販売業界やゲーム業界のお客様を中心に課題解決をしていただきます。
その他、複数の集客詳細をもっているため、あなたの新しいアイデア次第で、あらゆる業界・企業にも販路を広げ提案することが出来ます。

■組織について

多国籍なメンバーで構成されており、業界未経験で入社したメンバーも多く、育成環境が整っております。

仕事のやりがい：

1. 事業成長を牽引する実感と、会社への貢献を実感できる
 - ・会社の収益を左右する海外営業部門のサポートを通し事業成長にダイレクトに貢献できます。
2. win-win のパートナーシップを構築し、業界全体に貢献
 - ・多様な国のクライアントと長期的な信頼関係を築き、共に成長を目指す関係構築をサポートすることができます。
 - ・業界全体の発展に寄与しているという、大きな達成感を味わえます。

雇用形態

正社員

給与

年収 4,500,000 円 - 7,200,000円

業務における役割、経験・能力を考慮の上、決定いたします
※試用期間3ヶ月間（この間の給与・待遇等に変更はありません）
※管理監督者としての採用

勤務地

東京都渋谷区桜丘町2 6 番 1 号 セルリアンタワー
各線 渋谷駅より徒歩5分

休日・休暇

- ◆土曜・日曜・祝日
- ◆年末年始休暇
- ◆夏季休暇
- ◆有給休暇
- ◆慶弔休暇
- ◆育児・介護休暇 など

福利厚生・制度

- ◆社会保険完備（関東ITソフトウェア健康保険組合加入）
- ◆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
-

Required Skills

■必須条件：

- 1) ビジネスレベル以上の日本語（日本能力試験N1レベル）
- 2) ビジネスレベル以上の英語・中国語・韓国語のいずれかのスキル
※(1)(2)は両方必須です。
※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）
- 3) 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
- 4) 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

■歓迎条件：

- ・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
- ・トリリンガル

■求める人物像：

- ・リーダーシップを持ち、チームを牽引していただける方
 - ・高い目標に挑戦し、達成意欲の高い方
 - ・変化の激しい環境に柔軟に対応できる方
 - ・論理的思考力、問題解決能力の高い方
 - ・コミュニケーション能力が高く、周囲を巻き込みながら業務を進められる方
-

Company Description