



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら  
-グローバルリーフ-

## 中国語／マーケティング営業担当（中国ECデータ分析SaaSのセールスマーケティング） 【在宅勤務制度あり】

中国ECデータ分析SaaSに関するセールスマーケティング担当を募集します。

### 募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

求人ID

1477954

業種

デジタルマーケティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 新宿区

給与

600万円～800万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

時給

想定年収：600万円～800万円 ※みなし残業45時間を含みます。

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝祭日、夏季休日、年末年始、慶弔休暇 有給休暇、特別休暇制度 ※年間休日：125日

更新日

2024年08月07日 07:00

### 応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し (英語使用比率: 全く使わない)

日本語レベル

流暢

その他言語

中国語：北京語 - 日常会話レベル

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### 【業務概要】

主に中国ECデータ分析SaaSのリード獲得からナーチャリング（商談獲得、初回商談・ヒアリング）までのマーケティング施策全般を推進力を持って回していただける方を募集しています。日本のクロスボーダチームに所属いただき、上海のクロスボーダチーム、日本のマーケティング部門と連携しながら、セミナー開催（自社主催、外部共催）、コンテンツ企画、キャンペーン企画、イベント出展（オンライン・オフライン双方）、などの施策を通じて、リード獲得や商談創出を担当していただきます。

中国EC向けの新製品のリリースや、東南アジア向けのECデータソリューションの提供を開始しているなど、リード獲得、PRのフックは豊富にあります。

### 【主な業務内容】

- セールスマーケティング施策の立案、実行
- 初期フェーズの商談、ヒアリング
- セミナー施策の企画、運用
- コンテンツマーケティングの企画・実行
- リードナーチャリングの企画・実行
- PR、メディア対応

### 【主な使用ツール】

- リード獲得：Google Ads、Yahoo!広告、Facebook など ※広告代理店が対応
- リード管理/MA/CRM：Salesforce、Pardot
- 社内コミュニケーション：Slack、wechat

### 【当企業のクロスボーダ事業の特徴・やりがい】

- 日中の経営直下のクロスボーダ事業の立ち上げフェーズ～拡大への参画

日中グループ共同で展開する事業・チームであるクロスボーダ事業の少数精鋭メンバーとして携わっていただけます。

また、裁量をもって、自ら企画立案するおもしろさやアイデアを形するやりがいを感じていただけると思います。顕在化していない顧客にどうアプローチするかなど、それぞれの特徴を活かして、幅広く効果的なプロモーション施策を立案いただきたいと考えています。

- 世界最大のEC市場のビッグデータを駆使した販売支援ができる

中国EC市場は、世界最大のEC市場であり、当社はその市場において、ECデータ分析ツールのパイオニアとしての実績をもち、また、高精度のデータを保有しています。世界最大のEC市場を開拓する日本企業様に対して、データを駆使して、お客様の販売戦略や、さらには経営戦略に寄与する支援ができます。。

## スキル・資格

### 【必須スキル/経験】

- セールスマーケティングの実務経験2年以上でご自身で何かしらの実績を作られた経験
- コンテンツマーケティング、WEBプロモーションの知識・経験
- WEBサービスのディレクション(UI改善・SEO・サイト制作)の経験
- 基本的なビジネスマナー、PCスキル(Microsoft Office、Slack、Google Work Place等)

### 【歓迎スキル/経験】

- 中国語：ビジネスレベル
- 中国ビジネスの経験
- 法人営業経験
- デジタルマーケティング全般の実務経験
- SFA・MA利用経験（Salesforce、Pardotなど）
- 広報、PRの経験

## 会社説明