CareerCross by JAC Recruitment

Business Development Manager／新規開拓営業｜2年以上のデジタルマーケティング代理店経験者歓迎

自分のスキルを磨ける環境！30以上のセルフラーニングプログラムを無料で受講可能！

募集職種

採用企業名
Adtech Innovation 株式会社

求人ID
1501180

業種
その他（広告・PR・メディア）

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1000万円

更新日
2025年04月11日 04:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

AdTechinnoについて
2019年に設立されたAdTechinnoは、AIデジタルテクノロジーとビッグデータの最前線を走るAsiaPacの子会社です。イノベーションを重視するAdTechinnoは、企業がWebマーケティングの世界で優位に立つための、最先端Webマーケティング技術の開発に特化しています。

Role Overview
日本と海外の両市場に関心を持つ顧客を特定し獲得することで、当社の革新的なデジタルマーケティングソリューションの販売に注力します。この役割の目標は、広告販売の成功を通じて日本市場での当社の存在感を確立し、拡大することです。

What you need to do in your function:

- 新たなビジネスチャンスを発掘・開拓し、事業成長に貢献する
- 市場調査を行い、パートナーやクライアントのビジネスニーズに応える総合的なメディアプランを策定
- ビジネスパートナーや広告代理店に対し、デジタルマーケティングソリューション（ソーシャルメディア広告、OOH、

KOLなど）の提案・販売
● 潜在および既存のパートナー、広告代理店、主要クライアントへの営業訪問を企画・参加し、関係強化を図る
● 主要ビジネスパートナーと密に連携し、信頼性の高い関係を構築
● 他オフィスと協力し、クライアントのアジア市場におけるマーケティング戦略を推進
● 上司からの指示に基づくその他の管理業務

- Identify and develop new business opportunities from Japanese companies with inbound and outbound marketing needs
- Develop strategic media plans tailored to clients' marketing goals, focusing on effective ad placements and budget optimization across various digital and traditional channels
- Collaborate with internal teams to ensure media strategies align with clients' business objectives, maximizing campaign reach and performance
- Organize and participate in sales visits (or cold calls, email…etc.) with potential clients
- Build and maintain strong relationships with key business partners.
- Collaborate with a diverse team across Asia, gaining valuable insights and contributing to regional market development.

---------- ◆
Why this is a great opportunity?
---------- ◆
◆ True International Collaboration
Work closely with colleagues across Asia (Taiwan, Korea, Hong Kong, South East Asia, etc.) to gain local market insights and support client proposals for helping them to develop their brand into the local market.
◆ Empowerment
Enjoy a flat organizational structure that empowers you to cultivate and grow your sales autonomously.
◆ Growth Opportunities
Benefit from the opportunity to work with clients across various industries, providing ample space to establish network and expertise in the field
◆ Training and Development
A wide range of training and resources from over 32 platform partners will be available to you. Use it to enhance your marketing skills, or find new areas of interest/strength and develop your skills!

スキル・資格

● 英語と日本語の両方が堪能な方。
● 広告代理店or メディア会社における実務経験が2年以上ある方。
● 顧客開拓、提案書作成、メディアプランニング、プレゼンテーション、クロージングの経験がある方。
● 営業に対する情熱と、目標に向かって努力する能力を有すること。
● パートナー、広告代理店、主要クライアントとすぐに打ち解けることができる方。
● Google Adsの認定を持っていると尚良い。

● Fluent in both English and Japanese.
● 2+ years of experience in a digital marketing agency or related field;
● Experience in client acquisition, preparing strategic proposals and media plans (social media channel planning, KOL, Ads, OOH, etc.), delivering presentations, and closing deals.
● Priority given to candidates with a proven track record in business development, sales, key account management, or strong connections with partners and clients in the digital marketing industry.
● Expertise in 360° marketing is a plus.
● Experience managing cross-national marketing strategies for clients is highly preferred.

【労働条件】

・雇用形態：無期雇用
・試用期間：入社後３か月
　試用期間中の勤務条件：変更なし
・想定年収：600 ～1000万円
・賃金形態：月給制（上記想定年収の１２分割）
・月給：500,000円~833,333円
・労働時間制度：フレックスタイム制
※ワークライフバランスを優先！残業ほぼなし＆直行直帰もOK！プライベートとメリハリをつけて働ける職場環境です。
・就業時間：就業開始時間 8:30-10:00　～　就業終了時間 17:30-19:00
・所定労働時間：8時間
・休憩：60分 (Lunch Time)
・休日・休暇：完全週休二日制 土曜 日曜; 祝日
・退職金：無
・社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険
・副業：不可
　※二重の雇用契約は不可

会社説明