

求人情報

スタッフレベル

ポジション名	【越境×デジマ】日本→海外に情報発信！クロスボーダーマーケティング／インサイドセールス募集
企業名	ENGAWA株式会社
掲載開始・更新	2024-05-08 / 2024-05-08
職 種	営業 - インサイドセールス 営業 - 広告/メディア系営業 営業 - 法人営業
業 種	マスコミ・広告・出版・印刷・放送
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>▼【越境×デジマ】日本→海外に情報発信！クロスボーダーマーケティング／インサイドセールス募集</p> <p>業務内容：インサイドセールスとして新規開拓～BDRをおまかせします。</p> <p>無形商材のインサイドセールス、営業代行経験を生かして、新規クライアントへの越境×デジタルマーケティング企画の新規開拓をリードします。</p> <ul style="list-style-type: none">・外国語のSNS や外国人インフルエンサーなどを活用し、日系ブランドやサービスを海外ユーザーに発信する越境マーケティングソリューションの提案活動・オフラインイベント、アウトバウンドコールやメール、DMなどによるリード獲得とナーチャリング・MAツール(Pardot)を用いてコールドリードを抽出、シナリオを作成しアプローチ戦略を立案実行 <p>※主なクライアント：官公庁、都道府県自治体、大手事業会社（化粧品/食品メーカー、アパレル服飾メーカー 他多数）</p> <p>▼インサイドセールスからスタート→その後のキャリア</p> <p>インサイドセールスの担当や、インサイドセールス機能の立ち上げからスタートして、スペシャリストや営業企画、マネジメントを目指していく方向もありますし、将来的に企画提案営業として自ら企画を立案/設計し企画書を書き提案、セールスディレクション全般にシフトしていくなどの流れも想定されます。私たちとともにやってみたいこと、達成したいことがあればぜひ教えてください。</p> <p>◆アピールポイント：</p> <p>私たちは、英語圏（北米、欧州、オセアニア）、中華圏、東アジア、東南アジア向けの広範囲の海外プロモーション案件を手掛けています。日本にいながら、該当地域のトレンドを把握してクライアントへ最適な施策を提案します。 AnyMindGrp 海外拠点を 通じた依頼も多く、国内外の課題を海外を含むリソースで解決していくやりがいのある仕事です。</p> <p>◆会社の魅力：</p> <p>ENGAWAでは、日本で50年超の歴史をもつ英語メディア「Tokyo Weekender」の発行 運営や、外国人インフルエンサーを活用したプロモーション事業、日本の良いモノを世界に広めるAWARD 事業「おもてなしセクション」などの事業を行っております。 2021 年 1 月より世界 13 市場 19 拠点でインフルエンサーマーケティングや D2C 支援など多角的な事業を展開するデジタルソリューションカンパニーである AnyMind 社のグループ子会社に。グループのシナジーで企業・自治体向け海外マーケティング及びジャパンブランドの発信・物販支援を一層強化していきます。</p>
企業について(社風など)	<p>▼日本の魅力→海外に情報発信！ クロスボーダーマーケティング本部の仕事</p> <p>私たちクロスボーダーマーケティング本部は、外国語の SNS や Youtube などの多言語/越境コミュニケーション媒体や、外国人インフルエンサーなどを通じて、クライアントのブランドやサービスの海外向けマーケティングを支援する部門です。</p> <ul style="list-style-type: none">・外国人 KOL(Key Opinion Leader) Leader)／インフルエンサー・英字メディア「Tokyo Weekender」事業・日本在住外国人メンバーシップ・外国語 SNS マーケティング支援（雑誌、Web メディア、オフラインも） <p>一例として、クライアントの要望をもとにターゲット国のニーズや文化を理解した上で適切なインフルエンサーをキャスティングし、現地の人が魅力的だと感じるコンテンツの企画と制作を行います。顧客のSNS運用代行案件やイベントなど、オンラインオフライン問わず幅広いプロモーションプランを組み合わせで提案します。</p> <p>●欧米圏・中華圏・東アジア・東南アジアなど広いマーケットへのプロモーション支援事業を展開しており、特定地域に限定しない、本来の意味でのグローバルなソリューションを展開している点が私たちの強みです。</p> <p>●50年超の歴史をもつ英字メディア(Tokyo Weekender)事業もあり、これも私たちのソリューションのひとつです。</p>

	<p>●中華圏にも英語圏にも強みがあります。入札や直接の依頼含め多言語案件が多数あり、コロナ時期においても右肩上がりの業績アップを達成してきました。</p> <p>●デジタルマーケティングなどのソリューションに強みのあるAnyMindGrp海外拠点との協業プロジェクトも多くあります。多国籍企業の日本施策と海外施策を併せて共同提案するなど、自由度の高い環境です。メンバーの積極的な提案やチャレンジを歓迎する社風です。</p> <p>※受動喫煙対策：屋内喫煙可能場所あり</p>
勤務時間	標準労働時間：10時～19時（8時間00分 休憩60分）フレックスタイム制（コアタイム：有 10:00～14:00）
応募条件	<p>▼求める経験/人物像</p> <p>【必須の経験】 以下いずれかの経験をお持ちの方を歓迎します。 ◎無形商材の提案営業、または 新規開拓営業 ◎営業代行/インサイドセールスなど、新規営業に特化した経験</p> <p>【歓迎するスキル】 ・BDRなどCRM的にデータから営業戦略を立案できる方 ・リード構築(ナーチャリング)に知見のある方 ・インサイドセールス機能や組織の立ち上げ経験のある方 ・広告/マーケティング/SaaSなど無形商材の扱い経験があればなお可 ・デジタルマーケティングへの関心 ・グローバルな環境で仕事を通じて成長したい方 （部門メンバーの半数が外国籍です。海外生活の長いメンバーも多くいます）</p>
日本語能力	ネイティブレベル
年 収	日本・円 400万円 ～ 650万円
給与に関する説明	<p>【給与・待遇】 ■想定年収：400万円～650万円前後 ※給与はご経験・スキルを考慮して決定されます</p> <p>月給制 月給 333,334 円～ 541,667 円</p> <p>※月給には45H分の時間外労働手当、40H分の深夜労働手当を含む （月給 333,334 円の場合の内訳は基本給 235,534 円、時間外労働手当 83,000 円、深夜労働手当 14,800 円）</p> <p>■試用期間：あり（3か月） 試用期間中の労働条件：月額給与の90%</p> <p>■給与改定：年2回</p> <p>■通勤手当：会社規定に基づき支給</p> <p>■社会保険完備</p> <p>■標準労働時間：10 時～ 19 時（8 時間 00 分 休憩 60 分） フレックスタイム制（コアタイム：有 10:00～ 14:00）</p> <p>■残業／有 固定残業代制45時間分※超過分支給 制度として深夜労働手当が含まれておりますが、原則、深夜残業は無いようにマネジメントをしています。</p> <p>■休日休暇：土日、祝日、年末年始休暇、有給休暇（入社半年後、規程により付与）</p> <p>■勤務地： 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー20F/31F ※六本木本社勤務です。フルリモートではありませんので、東京勤務可能な方のご応募をお待ちしております。</p> <p>■受動喫煙対策：屋内喫煙可能場所あり</p> <p>■選考フロー 書類選考→一次面接（オンライン）→二次面接（オンライン）→SPI・最終面接（対面）→内定 ※最終面接前に課題提出をお願いすることがございます。</p> <p>----- 2024年4月1日 労働基準法等改正に従い、変更の範囲を明示します。 i. 従事すべき業務の変更の範囲 ※法定による変更範囲の明示（業務内容）：当社およびAnyMindグループ各社の業務全般 ii. 就業場所の変更の範囲 ※法定による変更範囲の明示（就業場所）：当社東京事業所およびAnyMindグループの各拠点、その他会社の指定する場所</p>
休 日	■休日休暇：土日、祝日、年末年始休暇、有給休暇（入社半年後、規程により付与）
契約期間	■雇用形態：正社員（期間の定めなし）
最寄り駅	東京メトロ日比谷線 「六本木駅」1C出口 徒歩3分 都営地下鉄大江戸線 「六本木駅」3出口 徒歩6分