



oRo co.,ltd.

株式会社オロ

アカウントマネージャー（東京）

アカウントマネージャー（東京）

月給：62万円~83万円

※月給には月40時間分の固定残業代（147,440円~196,720円）を含みます

（超過分は時間外勤務手当を支給）

※保有されるスキル・経験・能力により優遇、相談の上で決定します

試用期間：3ヶ月の末日（試用期間中の待遇に変わりはありません）

給与改定：年2回（4月・10月）

勤務地:

東京都目黒区目黒3-9-1 目黒須田ビル

JR・東京メトロ南北線・都営三田線 目黒駅 徒歩10分

勤務時間:

9:30~18:30（実働8時間 / うち休憩1時間）

休日:

<休日>

・通常 完全週休2日制（土、日、祝日、年末年始）

年間休日数：123日

<休暇>

- ・夏季休暇：5日間（6月1日~10月31日までの間で取得）
- ・年次有給休暇：初年度10日間付与
- ・慶弔休暇
- ・生理休暇
- ・産前産後休暇
- ・育児休業

福利厚生:

- ・副業可（申請、許可は不要）
- ・Oron（社内のコミュニケーション活性化のためのGreeting Point制度）
- ・Make The Vision/Venture Program（新規事業を継続的に創出するための制度）
- ・同好会制度
- ・教育研修奨励金制度
- ・資格一時金制度
- ・キャリアトランスファー
- ・海外赴任立候補制度
- ・各種保養施設

加入保険:

雇用保険、労災保険、健康保険（関東ITソフトウェア健保組合）、厚生年金

受動喫煙対策:

事業所内禁煙・「屋内の受動喫煙対策」あり（屋内/屋外喫煙室あり）

手当など:

- ・従業員持株会制度：奨励金50%を支給
- ・通勤手当：実費支給（上限30,000円/月）
- ・近隣手当：事業所から3km以内居住で月30,000円 ※管理職除く
- ・扶養手当：18歳未満の扶養家族（子ども）1人につき、10,000円/月
- ・技能資格手当：TOEIC850点以上/中国語検定準一級もしくはHSK検定6級以上で、10,000円/月
- ・非喫煙者手当：非喫煙者の従業員が申請すると、1,000円/月
- ・健康促進手当：1日平均8,000歩以上歩いた従業員に1,000円/月
- ・休日出勤手当
- ・深夜勤務手当

- ・ 外勤手当
- ・ 出張手当
- ・ 単身赴任手当
- ・ 社員紹介奨励金

選考フロー:

1.書類選考

2.面接3~4回 + テスト

3.内定

※面接担当：現場マネージャー（一次）、事業部長or役員（二次~三次）

※テストは職務遂行適性を測るもので、参考評価として扱います。

※各選考の所要時間は、1時間~2時間程度です。

※選考過程において、ご本人の同意を得たうえでリファレンスチェック・バックグラウンドチェックを実施する場合がございます。

その他:

【就業の場所の変更の範囲】

会社の定める場所

【従事すべき業務の変更の範囲】

当社業務全般

仕事についての詳細

仕事内容

株式会社オロでは、日本全国でビジネスを展開する有名ブランドや大手クライアントのデジタルマーケティング支援を数多く行っています。大手小売り流通業や保険業など、様々な業界のクライアントが持つマーケティング課題に対し、デジタルテクノロジーを活用した提案・実行をお任せします。

具体的な業務内容

クライアントのビジネスを深く理解し、オンライン・オフラインを問わない継続的な改善を提案・実行します。メディア・クリエイティブの両面を最適化することにより、マーケティングROIを向上させ、クライアントのビジネスを成功に導いていただきます。

CRMプログラムを用いたLTV向上施策の設計

マーケティングファネルに沿ったチャネル横断のコミュニケーション設計 各ファネルのターゲットインサイトに基づいたクリエイティブ設計 データの取得基盤・活用基盤の導入や、CMS構築・Webサービスの開発などマーケティングインフラの構築 新商品のテストマーケティングや単純化によるコスト削減など、Eコマース事業の立ち上げ~運用の支援

ブランドエンゲージメントの立案

CI / VIの開発支援

弊社のクライアント特性としましては、BtoCの企業様が割合を大きく占めております。クライアント様と信頼関係をしっかりと築くため、一社から複数案件をお任せいただくこともございます。

■受注までの流れ

(1) 企業サイトやIR情報から進む方向性・課題をリサーチ

(2) 初回訪問にて、プレゼン

(3) 解決すべき課題をすり合わせ

(4) 社内にて専門領域メンバーと企画・立案

(5) 制作~運営支援までのソリューションを提案

(6) 受注

受注後も、施策実行中にPDCAを回し、KPI達成に向けて継続的なアクションを続けることで、目的の到達を目指し、長期的にクライアントとの関係を構築していきます。

仕事を進める上で重要となるスキル・知識

クライアントのビジネスモデル等の理解ができ、こういったところに提案要素があるか判断し成功に導く能力 クライアントと適切な関係性を築くことができ、トラブルが発生した時にも適切な対応が行える能力

担当クライアントの案件の種類を広げることができる能力

コミュニケーションスキルが高く、顧客からの評価を得ながら、プロジェクトメンバーの士気を高める事ができる能力 受注後の各業務における進行フローを理解し、社内外含めたプロジェクト進行ができる能力

弊社の強み

一気通貫でクライアントをサポートできます

クライアントごとの深いヒアリングを通し、商材や市場、競合会社の動きを調査した上で、マーケティングの戦略設計から広告・メディア運用、施策の改善から制作・開発に至るまで一気通貫で行っています。一気通貫だからこそ、最速でPDCAを回しながらスピーディーに効果を出すことが出来ています。

営業事務やオペレーションセンターなど日々の業務を支える体制も整っており、案件に集中できる環境です 20代後半~40代前半の中途入社メンバーが活躍しており、年齢や年次関係なく積極的にメンバーの意見を取り入れて組織改善を行っている風通しのいい環境です。

仕事の環境

働き方

日本全国でビジネスを展開しているクライアントを担当する場合、各地域・店舗の施策提案を行うために出張が発生する場合も多くありますが、オンライン商談を交えたハイブリットなワークスタイルも増えています。

配属想定部署の雰囲気

営業事務やオペレーションセンターなど日々の業務を支える体制もあり、案件に集中できる環境です。40代のマネージャーと若い戦力とが混在しており、年齢や年次関係なく、積極的にメンバーの意見を取り入れて組織改善を行っている風通しのいい部署です。

求める人物像

必須条件（能力・スキル・経験）

下記いずれかの条件を満たす方

デジタルマーケティングに関する法人営業や広告代理店営業経験

マーケティング領域周辺（SP・販促・印刷・PRなど）の企画提案営業経験

優遇条件（能力・スキル・経験）

プランニング、実施、分析、改善までのPDCA業務推進経験 マーケティング領域でデジタル広告以外の実務経験（イベント・Webサイト制作・MA・DMP・CRMなど） ダイレクト広告のバナーやランディングページのコンバージョン改善に関する知見

こんな方とぜひ一緒に働きたいです

人前で説明・提案することを楽しめる方

大規模な企業に対して営業したい方

相手や状況を理解し、最適なコミュニケーションができる方

■クラウドソリューション事業

「ホワイトカラーの生産性向上を支援する」をミッションに、コンサルティングとクラウドSaaS ERP ZACの提供を通じて、企業が直面する経営課題を解決へと導き、業務の効率化や生産性の向上を実現します。

■マーケティングコミュニケーション事業

「デジタルクリエイティビティの追及によりビジネスを革新する」をミッションに、テクノロジーとクリエイティブの力で、マーケティングの効果を最大化。あらゆるコミュニケーション設計によりクライアント課題を解決へと導き、マーケティングROIの向上を実現します。

2つの事業を通じて、企業のトップマネジメントが抱える課題に応え、その企業価値が最大に高まるような未来を実現します。

この求人に候補者を紹介

