



INTLOOP株式会社

【マーケティング】 BtoCマーケティング責任者候補

【マーケティング】 BtoCマーケティング責任者候補中途

候補者登録

エントリー受付:

～

求人ID ::

2156405

登録日時 ::

2025/02/12 14:08

最終更新日時 ::

2025/06/24 19:23

要項・公開情報

詳細

募集拠点:

マーケティングコミュニケーション統括本部

勤務地:

東京都

勤務地備考:

管理用求人名:

【マーケティング】 BtoCマーケティング責任者候補

求人タイトル:

【マーケティング】BtoCマーケティング責任者候補

求人カテゴリ:

中途

雇用形態:

正社員

定員(募集人数):

1

募集要項:

イントループは、コンサルティングサービスと約50,000人のプロフェッショナル人材（コンサルタント、ITエンジニア等）活用を組み合わせた独自のソリューションで、クライアントの多様な経営課題を解決する総合コンサルティングファームです。当社の成長を支えるフリーランス人材にとって、イントループが提供する案件やキャリア支援は一つの「プロダクト」です。中期経営計画（2030年7月期 売上高1,000億円）の達成に向け、この「プロダクト」の価値を最大化し、優秀なプロフェッショナル人材から選ばれ続ける存在になるためのマーケティング戦略が不可欠となっています。本ポジションは、従来の集客活動に留まらず、プロダクトマーケティングの視点から、フリーランス市場や顧客（プロ人材）のインサイトを深く洞察し、「誰に、どのような価値を、どう届けるか」という戦略の根幹から描いていただく、マーケティング組織の中核を担うリーダー候補の募集です。

■仕事概要説明

本ポジションは、当社のフリーランス人材支援事業を「プロダクト」として捉え、その価値を最大化することをミッションとします。市場・競合分析、顧客インサイトの深掘りを通じて、当社サービス（プロダクト）のポジショニングや価値定義を行い、Go-to-Market（GTM）戦略を策定・実行。フリーランスの方々の認知獲得から登録、エンゲージメント向上までの一貫したマーケティング活動をリードし、事業成長を牽引していただきます。将来的には、マーケティング組織の中核として、戦略立案や仕組み化をリードする存在となることを期待しています。

■業務内容詳細

①市場・顧客理解と戦略策定:

- ・フリーランス市場、競合サービスの動向調査・分析を通じた事業機会の特定
- ・定量・定性調査に基づくターゲット顧客（プロ人材）のペルソナ、カスタマージャーニーの策定および深いインサイトの獲得
- ・当社サービスのバリュープロポジション（独自の価値）の定義と、それに基づいたポジショニング戦略の立案

②Go-to-Market（GTM）戦略の実行:

- ・プロダクト（新規サービス・機能）のローンチ計画の策定と、関連部署を巻き込んだプロジェクトマネジメント
- ・ターゲット顧客に価値を届けるためのプライシング、チャネル戦略への提言

- ・一貫したメッセージング戦略を策定し、Webサイト、広告、SNS、イベントなど、あらゆるチャネルのコミュニケーションを最適化

③マーケティング施策の企画・実行:

- ・認知・興味喚起から登録・案件参画、LTV向上まで、ファネルの各段階に応じたコンテンツ戦略の立案と実行（オウンドメディア、ホワイトペーパー、事例、動画など）
- ・MAツール、SNS、イベント等を活用した顧客エンゲージメント強化施策の企画・実行
- ・営業部門（キャリアコンサルタント）の活動を支援するためのセールスイネーブルメント資料（サービス説明資料、競合比較資料等）の作成

④データ分析と改善ループの構築:

- ・各種マーケティングデータの分析を通じた施策効果の可視化と改善提案
- ・顧客からのフィードバックを収集・分析し、サービス開発部門や営業部門へ連携する仕組みの構築
- ・OKR、KPIの設計・マネジメントと、チームメンバーの育成・評価

■使用ツール

- ・Google Analytics4
- ・Salesforce
- ・Clarity
- ・AD EbiS
- ・KeywordMap
- ・Semrush

■本ポジションの魅力/ポイント

- ・事業の根幹に関わる経験: 単なる集客施策だけでなく、「どのような価値を届けるか」というプロダクト戦略の最上流から関わることができます。
- ・市場を創るダイナミズム: 成長を続けるフリーランス市場において、自らの手で新たな価値基準やサービスのあり方を定義し、市場を牽引していく経験ができます。
- ・大きな裁量と挑戦機会: 上場企業の安定基盤の上で、第3創業期の拡大フェーズにあるため、予算や裁量が大きく、新しい手法にも積極的にチャレンジできる環境です。
- ・マーケティングキャリアの深化: GTM戦略の策定・実行や部門横断のプロジェクトリードを通じて、プロダクトマーケターとしての専門性を高められます。
- ・多様な専門家との協業: SEO、SNS、広告運用など、各分野の専門家が集うチームで、互いに知見を共有しながら未知の領域にも挑戦できます。

■配属部署

マーケティングコミュニケーション統括本部（社員20名） 社内にはSEO、SNS、Web広告運用など様々な専門分野を持ったマーケターが在籍していますので未知の領域にも一丸となって取り組める環境です。

■選考フロー

書類選考

↓

1次面接

↓

2次面接

↓

最終面接：ケース面接

必須スキル・経験:

- ・ BtoC領域のプロダクトやサービスにおけるマーケティング戦略立案・実行のご経験
- ・ 顧客インタビューや市場調査に基づき、顧客インサイトを抽出・分析し、戦略に反映させたご経験
- ・ Web広告、SEO、コンテンツマーケティングなど、デジタルマーケティング全般に関する知識とディレクション経験
- ・ 事業部門や開発部門など、他部署と連携してプロジェクトを推進したご経験
- ・ OKRやKPIを設計し、目標達成に向けた計画立案、予実管理、レポーティングを行ったご経験
- ・ 3名以上のチームにおけるピープルマネジメント経験（目標設定、育成、評価）

歓迎スキル・経験:

- ・ プロダクトマーケティングマネージャー（PMM）としてのご経験
- ・ Go-to-Market（GTM）戦略の策定・実行経験
- ・ IT/Webサービス、SaaS、人材、プラットフォームいずれかの業界でのマーケティング経験
- ・ 新規事業や新サービスの立ち上げ、グロースに関わったご経験
- ・ ブランディング戦略の立案・実行経験
- ・ MAツール（AccountEngagement）やCRM（Salesforce等）を活用した施策の企画・実行経験

求める人物像:

- ・ 顧客中心主義: 常に顧客を起点に物事を考え、そのインサイトを深く探求することに情熱を注げる方

- ・戦略的思考力: 物事の事象を構造的に捉え、データとロジックに基づいて本質的な課題解決策を導き出せる方
- ・オーナーシップと推進力: 仕組みが整っていない環境でも、自ら課題を設定し、周囲を巻き込みながら粘り強く物事を前に進められる方
- ・知的好奇心と学習意欲: 市場や顧客、新しいマーケティング手法の変化を楽しみ、常に学び続けられる方
- ・高いコミュニケーション能力: 多様なバックグラウンドを持つメンバーと円滑に連携し、チームとして成果を最大化できる方

必要資格・ライセンス:

必要言語・レベル:

歓迎言語・レベル:

待遇:

■福利厚生

- ・各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・確定拠出年金制度（個人給与から401Kに拠出可能※一部会社補助あり）
- ・社員持株会制度（拠出金の10%を会社が補助）
- ・ライブラリー制度（200冊以上の書籍を自由にレンタル可能）
- ・資格取得制度（業務に付随する資格の受験料・維持費支援）
- ・部活動（ゴルフ部、フットサル部 等）
- ・会員制リゾートホテルの利用（エキシブなど）
- ・保養施設
- ・スポーツクラブ等の会員利用（加入する関東ITソフトウェア健康保険組合が契約する各施設を利用可）
- ・スマホ貸与
- ・ウォーターサーバー完備
- ・健康診断
- ・産業医相談

その他要件:

■教育制度

- ・i-Grow（社員向け無料教育）年間約30講座開催、過去分はビデオ受講可能
- ・BOOSTA（外部向け有料教育）条件により、社員受講可能
- ・入社後研修(未経験者) 約1ヶ月のコンサルタント基礎などの研修を受講後、プロジェクトへアサイン(対象者や研修内容/期間は未経験の度合いにより判断) 青山ブックセンターと提携した書棚に「戦略」、「マーケティング」、「クリエイティビティ」関連の書籍から「教養」、「ウェルビーイング」、「リフレッシュ」関連まで所蔵
- ・メンター制度 社員一人ひとりに先輩社員がメンターとして付き、日々の仕事や人間関係の悩みに対して助言

・よろず相談制度 他部門の経験豊富な社員が相談役として就き、会社のことや中長期的なキャリア形成をアドバイス

勤務時間:

10:00～19:00

休日・休暇:

完全週休2日制(土/日)、祝日、年末年始休暇、慶弔休暇、有給休暇（半年後に付与）、特別休暇（入社時5日間付与、有休まで半年間有効）、夏季休暇(有休消化)、産前産後休暇、育児休暇

想定給与:

■給与形態

月給制

■想定年収

800万円～1500万円

※月給は年収を14分割

- ・賞与：年2回（各月給1ヶ月分）
 - ・昇給：年2回（年2回の人事評価により昇給の可能性あり）
-

