



デジタルガレージグループ

アカウントプランナー（Web広告営業）

アカウントプランナー（Web広告営業）

【月収】396,000円～624,000円程度（経験・能力等考慮の上、規定により優遇） 【固定残業代】月30時間相当の残業手当及び深夜勤務手当として、月87,120円～月137,160円を月給に含んで支給

※超過分は別途支給

昇給：年1回（4月）

賞与：年1回（7月）

勤務地:

東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル

JR、東京メトロ日比谷線「恵比寿駅」より徒歩8分

東急東横線「代官山駅」より徒歩4分

東急東横線「中目黒駅」より徒歩7分

勤務時間:

フルフレックス制

※9:30～18:30を基本とし、始業・就業の時刻を労働者の決定に委ねる

※標準労働時間1日8H

※休憩1H

休日:

年間休日123日（2022年度実績）

完全週休2日制

有給休暇

慶弔休暇

年末年始休暇

ボランティア休暇

産前産後休暇

育児休暇

介護休暇

裁判員休暇 等

福利厚生:

通勤手当

社員持ち株会

確定拠出年金

慶弔見舞金

インフルエンザ予防接種

婦人科検診（年1回）

育児短時間勤務制度

ベビーシッター割引券

定年再雇用制度

保養所

ベネフィットステーション

加入保険:

健康保険（関東ITソフトウェア健康保険組合）

厚生年金保険

雇用保険

労働者災害補償保険

受動喫煙対策:

屋内禁煙（喫煙所あり）

その他:

表彰制度

会社PC・携帯貸与

社内カウンセリング制度

イベント（忘年会、新年会、花見、ファミリーデー等）等

配属予定部署:

フィナンシャルマーケティング本部：約100名

フィナンシャルマーケティング部：約40名

クレジットカード、銀行（各種ローン商品）、消費者金融、証券会社、FX、保険など金融業界の顧客50社以上と取引しています。Web専門の広告代理店の中でもTOPクラスの業界取扱いシェアを誇ります。金融業界の顧客と相性の良い広告メニューや配信面を検討し、提案やPDCAを行うことで、パフォーマンスの最大化を目指しています。

また、金融業界に特化した営業チームに配属となるため、業界に精通したスペシャリストとして、知識・経験が身に着きます。

平均年齢は30代前半となり、落ち着きがありつつも意見が飛び交う活気のある環境です。

募集背景:

事業拡大に伴う増員となります。

選考フロー:

書類選考→一次面接→二次面接→Web適性検査→最終面接→内定 予定

※場合により選考ステップが変化することもあります

変更の範囲:

勤務地：会社の定める事業所

業務内容：会社の定める業務

仕事についての詳細

求人概要

アカウントプランナーとして、Web広告を基軸に、リスティング、アフィリエイト、ソーシャルメディア等あらゆるメディアや広告手法を駆使し、マーケット調査から顧客の課題を抽出し、顧客の業績最大化のための提案をお任せします。誰もが知る大手企業や業界注目の中堅企業に対して豊富な支援実績がある当社のノウハウやデジタルガレージグループのアセットを活用しながら、顧客のマーケティング支援に貢献していただきます。

求人内容詳細

当社は Web 専門の広告代理店の中でも、トップクラスの業界取扱いシェアを誇ります。数千万単位のプロジェクトや案件を任せられることもあり、獲得広告から認知を拡大するブランディング広告まで幅広く対応しています。顧客の见えない課題に対しても、全力で向き合う姿勢が、顧客からも信頼を得ています。

業務内容

①ヒアリング

顧客の現状を丁寧にヒアリングし、マーケティング上の本質的な課題がどこにあるかを分析します。

②提案

ヒアリングから得られた情報を分析した上で、課題解決のためにどのような目標（例：資料請求数、サービス申込数、売上高等）を達成すべきかを設定し、その目標を達成するためにはどのような広告商材を、どのような訴求方法で、どのように活用すべきかをプランニングし、提案を行います。

③運用・改善

上記プランニングに基づき月次、週次、日次の数値目標を設定し、その目標の達成度を適宜モニター/レポートします。目標数値に届かない場合はクリエイティブの変更や、広告ターゲット自体の変更、プランの練り直し等を行い、提案を実施し、達成のための再アクションを起こします。

ポジション・この仕事の魅力

①活躍次第で短期間でマネジメントに挑戦できる

中途で入社された社員が9割で、現在のマネージャーの全員が中途入社で実績を残して昇格しています。裁量が多く、フラットな社風なため、活躍されている方の中には入社1年未満でマネジメントを任されることもあり、スピーディーなキャリア形成が可能な環境です。

②少数の顧客に集中できる環境で、事業成長にとことん向き合える 顧客の事業戦略パートナーとして、長期的に伴走していくため、一人当たりの担当案件数は既存顧客を中心とした平均5社です（予算額の大きな案件の場合、1件のみのメンバーもいます）。顧客の事業成長のために何をすべきか、課題設定から解決までの一連の流れを実施することで、より深く踏み込んだ提案や連携が可能となり、顧客の成功によるやりがいを強く感じられます。

③年間数百億円を取り扱うマーケットにおける大型クライアントに対して長期に渡って伴走できる 当社は Web 専門の広告代理店の中でも、トップクラスの業界取扱いシェアを誇ります。年間で数千万～数十億単位のプロジェクトや案件を任せられることもあり、特定の顧客と長期に渡って伴走をしていける環境です。

入社後に関して

【入社後フォロー】

ご入社時点のスキル等によりますが、まずは上司や同僚と一緒に並走しながら現状の把握や、業務知識に慣れていただきます。そして半年を目安に、一人で業務推進いただくことを想定しています。

【キャリアパス】

組織の中核を担う管理職や、営業の専門性を高めるスペシャリスト。運用型広告コンサルタントにジョブチェンジするなど、様々な可能性があります。

また、年に1回開催する社内公募制度にて、他部署への異動だけでなく、担当領域やミッション等の変更も可能な柔軟な組織体制です。キャリア志向によっては別のマーケティング領域や新規事業に挑戦している社員もいます。

働く環境

- ・平均残業時間20～30時間
- ・完全週休2日制
- ・年間休日123日
- ・5日以上の変更取得可能

応募資格

【必須条件】

下記、いずれかのご経験をお持ちの方

- ・インターネット広告代理店、エージェンシーでのWeb広告営業や運用経験2年以上
- ・事業会社でのWebマーケティング経験2年以上、メディア、媒体企業での経験2年以上

【求める人物像】

- ・変化を楽しみながら柔軟に対応し、スピード感をもって仕事に取り組むことができる方
- ・顧客や社内チームメンバーとのコミュニケーションを大切にしながら、主体的に仕事に取り組むことができる方
- ・仲間と切磋琢磨しながら仕事を通じて自己成長をしたいという思いをお持ちの方
- ・広告主と直接向き合い、マーケティングコンサルの上流で経験を積みたい方、顧客満足度にこだわりたい方

会社名

デジタルガレージグループ

代表取締役:

林 郁

本社所在地:

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町15-1 渋谷パルコDGビル

会社概要:

1995年の創業以来、マーケティングや決済をベースに、最先端のテクノロジーを社会実装し、検索エンジンやEC、ソーシャルメディアなど最新のインターネット事業を構築してきました。 今後は、BlockchainやGen AI等の次世代テクノロジーを軸に、強みである決済事業領域や新テクノロジー領域にて、様々な新しいコンテキストを生み出していきます。

【事業内容】

DGグループには現在、決済事業、マーケティング事業、スタートアップ投資事業の3つのコアな事業があり、この3つの事業と技術開発が相互に連携し、次世代サービスを生み出す新規事業を行なっています。

◇デジタルガレージグループの事業一覧

- ・ 決済事業
- ・ マーケティング事業
- ・ スタートアップ投資事業
- ・ 技術開発
- ・ 新規戦略事業

【これまでの実績】

- ・ インターネットポータル、検索エンジンなど海外サービスの日本展開を推進
- ・ クチコミ型メディア(CGM)の発展に先駆け、カカクコム（価格.com、食べログを展開。現連結子会社）の事業成長、上場を支援
- ・ Twitter、Linkedinなどの世界を代表するSNSの日本参入を支援
- ・ 現在ではBlockchainなどの次世代テクノロジーのR&Dを進め、新規事業創出を目指している

会社についての詳細:

-

この求人候補者を紹介

