



グローバルアカウントプランナー（海外事業担当）

週1回リモート可/多国籍メンバーが在籍するグローバル環境/20~30代活躍中！

Job Information

Hiring Company

[mybest, Inc.](#)

Job ID

1580037

Division

海外事業部

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Hibiya Line, Tsukiji Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

10:00~19:00（フレックスタイム制もあり）

Holidays

完全週休2日制(土・日)、祝日、年次有給休暇、夏季休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、特別休暇(VISA取得休暇など)

Refreshed

April 3rd, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Native

Minimum Japanese Level

Native

※英語力は必須ではありませんが、得意な方は存分に活かしてご活躍いただけます。

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description**職務内容**

国内最大級の商品比較サービス「マイベスト」にて、海外クライアントやグローバル展開を行う広告代理店を中心に、マーケティング課題を解決する提案営業をお任せします。

本ポジションは、既存のアカウントプランナー業務をベースに、海外案件・海外クライアント対応を担う“グローバル版アカウントプランナー”です。

単なるメディア営業ではなく、自社メディアの価値を起点に、戦略設計から実行・改善まで一貫通貫で関与いただきます。英語を用いた商談・提案・プロジェクト推進を通じて、クライアントの成果創出とマイベストのグローバル展開に貢献していただきます。

具体的な業務内容

- 海外クライアント／グローバル広告代理店との商談・関係構築
- 英語での課題ヒアリング～マーケティング戦略設計
- 自社サービス「マイベスト」を軸とした広告・プロモーション施策の提案・実行
- 実施施策の効果測定・レポート・改善提案（英語での報告含む）
- 海外市場における広告商品の企画・改善提案
- 社内コンテンツ・プロダクトチームとの連携によるプロジェクト推進

ポジションの魅力

国内実績を武器に、グローバル市場へ

月間3,000万UUを誇る自社メディアのデータ資産・検証コンテンツ・ユーザー基盤を活用し、海外市場に対してもユーザー起点のマーケティング提案が可能です。

広告枠を売る営業ではなく、以下のような統合型提案をグローバル視点で設計できます。

- ランキング記事 × ユーザーデータ × 海外向けキャンペーン施策
- 検証結果を活用したグローバル向けプロモーション企画
- 記事×SNS広告×越境EC施策などの横断的な戦略設計

英語力を「武器」に変える営業ポジション

単なる語学活用ではなく、「データ × コンテンツ × マーケ戦略」を英語で設計・提案できる営業として、キャリアを一段引き上げる環境です。

国内アカウントプランナーの延長ではなく、グローバル視点での提案力・調整力・プロジェクト推進力を磨くことができます。

クライアント成果と自社のグローバル成長に直結

提案成果はクライアントの売上拡大だけでなく、マイベストの海外展開・グローバルブランド構築にも直結します。

営業の枠を超え、広告商品の海外展開設計や営業フローの高度化など、組織づくりにも関与いただきます。

配属部署の特徴

海外事業部 横断チーム

- 海外事業部にはアメリカ、ブラジル、タイ、フィリピン、台湾、インドネシアなど、多様なバックグラウンドを持つメンバーが在籍しています。チーム内外の交流も活発で、全体会・ランチ会・お茶会・季節イベントなどが定期的に開催されています。
- 横断チームは5名で構成されています。全員中途入社のため馴染みややすい環境です。
- 参考資料 | "ものづくり"への狂気で海外市場を獲りに行く https://note.com/sioo_sio/n/n63597bcfda52

雇用形態

正社員

【給与】

年収：5,040,000～8,040,000円

月給：360,000～560,000円（基本給266,358～414,335円+固定残業代93,642～145,665円）

※試用期間3ヶ月（期間中の給与・待遇は変わりません）

※年収はご経験やスキル等に応じて決定します。

※上記金額には45時間分の固定残業代が含まれています。固定残業代を超える勤務をした場合は追加支給します。

勤務地

東京都中央区築地7-17-1 住友不動産築地ビル

昇給・賞与

- ・昇給：年2回
- ・賞与：年2回
- ・賃金形態：月給・賞与制

諸手当

- ・交通費支給(社内規定あり)
- ・近距離手当(社内規定あり)
- ・借り上げ制度

勤務時間

- ・10:00~19:00
- ・フレックスタイム制度（11時~17時コアタイム）

休日・休暇

- ・完全週休2日制(土・日)、祝日
- ・年次有給休暇
- ・夏季休暇
- ・年末年始休暇
- ・慶弔休暇
- ・特別休暇(VISA取得休暇など)

福利厚生

- ・リモートワーク制度
- ・PC支給(Mac/Windows 選択可)
- ・お試しマイベスト(掲載商品の購入補助)
- ・子育てマイベスト(リモートワーク・時短勤務・お子様の看護休暇取得・家事代行補助・出産お祝いグッズ費用補助・ベビーシッター費用補助・出産手当金・出産お祝い金)
- ・ピアボーナス制度
- ・部活動制度
- ・書籍購入制度
- ・セルフブランディング制度(資格取得支援の補助)
- ・お祝い金制度(結婚・出産・誕生日のお祝い金の補助)
- ・表彰制度(半年に一度会社全体で表彰を行います)
- ・オフィスグリコ
- ・定期健康診断
- ・インフルエンザ予防接種
- ・屋内全面禁煙

Required Skills

応募資格（必須）

- ・メディア企業、広告代理店、ASP／アフィリエイト企業いずれかにおける広告営業経験
- ・英語でのビジネスコミュニケーションが可能な方（商談・提案・資料作成レベル）

応募資格（歓迎）

- ・海外クライアント対応またはグローバル案件の担当経験
- ・ナショナルクライアント・大手代理店との折衝経験
- ・CPA改善や効果検証に基づく改善提案の経験
- ・越境EC・海外マーケティングに関する知見
- ・広告商品の企画・改善経験

求める人物像

- ・マイベストのミッション・ビジョン・バリューに共感できる方
- ・グローバル市場での提案に挑戦したい方
- ・英語を“使える”から“成果に変えられる”営業へ進化したい方
- ・データや効果検証をもとに改善提案ができる方
- ・異文化・多様なステークホルダーとの連携を楽しめる方
- ・変化や未整備な部分を前向きに改善していける方

Company Description