【正社員 / 英語】日本の化粧品メーカー複数社の海外進出支援（アカウントディレクター）のお仕事@東京

アジアを中心とした15ヶ国以上の市場で複数の案件を平行して担当してもらいます。

Job Information

Recruiter
VUCAdapt Co., Ltd.

Job ID
1623103

Industry
Daily Necessities, Cosmetics

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
7 million yen ~ 15 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
09:00 ~ 18:00（所定労働時間8時間）

Holidays
年間休日：120日（完全週休二日制、土、日、祝、夏季休暇、年末年始休暇など）

Refreshed
November 13th, 2026 12:37

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Daily Conversation Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

・日本の化粧品メーカー複数社の海外事業の成功をリードするアカウントディレクターのお仕事です。
・クライアントは、自社商品の海外進出の課題を抱える、もしくはこれから進出しようとしている企業です。
・アカウントディレクターは、新規クライアントへの提案から、ブランドの海外戦略策定、社内の営業チームと連携した実行体制づくりまでを統括し、クライアントとともに海外事業のPDCAを回します。
・担当領域の売上と顧客満足に責任を持ち、チームを率いて成果を出す役割です。

【具体的な業務内容】
・新規クライアントへの提案業務
・クライアントの海外ブランド戦略の策定
・社内海外営業チームと連携した海外展開オペレーションの設計、推進
・担当クライアントの進捗、健全性のモニタリングと改善
・レポーティング業務

※海外出張は月1回のペース（1回あたり3、4日）
※法定による業務内容の変更の範囲の明示：将来的に業務内容が変更される場合があります。詳細は面談時にお伝えします。

Required Skills

【必須スキル】
・N1レベルの日本語力
・広告代理店において、 2 年以上の化粧品メーカーをクライアントとした営業、アカウントマネジメント経験のある方
・化粧品メーカーに対して、 2 年以上のマーケティング戦略、ブランド戦略などの策定、または戦略提案経験のある方
・クライアントへの企画提案、コンペティション（競合プレゼンテーション）への参加、提案経験のある方
・社内外関係者を巻き込み、2年以上のプロジェクト進行管理（PM）経験のある方

【歓迎スキル】
・英語または中国語を用いたビジネスコミュニケーション能力（高い語学力までは望みません）
・化粧品メーカーに対する新規顧客開拓、コンペティションでの案件獲得経験
・化粧品メーカーの経営層・事業責任者・ブランド責任者に対する提案経験
・化粧品ブランドの事業戦略、ブランド戦略、マーケティング戦略の立案・実行経験
・広告・プロモーション領域にとどまらず、売上拡大や販路開拓など、クライアントの事業成長に関わった経験
・複数のプロジェクトを並行して推進した経験
・新規事業開発、海外事業展開、または消費財・小売領域での経験など

Company Description