海外展示会担当｜プロデューサー

北米・ASEANを中心とした海外案件アカウントのマネジメントを推進

募集職種

人材紹介会社
株式会社PROGRE

採用企業名
国内外イベント・プロモーション企業

求人ID
1619366

業種
広告・PR

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 中央区

給与
550万円 ~ 1000万円

勤務時間
フレックスタイム制度 ・標準労働時間/1日8時間 ・コアタイムなし

休日・休暇
完全週休2日

更新日
2026年11月10日 07:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

次の成長ステージとして海外事業の立ち上げに挑戦しています。

次の成長ステージとして海外事業の立ち上げに挑戦しています。

国内市場の成熟や日本企業の海外展開ニーズの高まりを背景に、国内で培った知見をグローバル市場へ広げるフェーズです。
目指すのは、10年後に海外事業が売上の50%を占める事業ポートフォリオの実現。

今回募集するのは、その挑戦を担う立ち上げメンバーです。
800社を超える顧客基盤を活かしながら、北米・ASEANを中心とした海外事業をゼロから創り上げていただきます。

完成された組織ではなく、事業そのものを創るフェーズだからこそ、大きな裁量と挑戦を味わえるポジションです。

▮業務内容
北米・ASEANを中心とした海外案件において、営業・アカウントマネジメントの中核としてプロジェクトを推進していただきます。

単なる営業ではなく、市場調査から案件獲得、現地パートナーとのネットワーク構築、プロジェクト推進まで、一気通貫で携わるポジションです。

【主な業務】
・既存顧客、新規顧客への海外展開提案
・アカウント戦略設計・営業活動
・現地パートナー企業の開拓・アライアンス構築
・パートナー企業との品質・進行管理
・海外案件のプロジェクトディレクション（案件による）
※ご経験に応じて海外市場・業界・競合リサーチ・海外マーケティング調査まで

【組織・働き方】
現在は役員・部長クラスを中心としたプロジェクト体制で海外事業を推進しています。
入社後、まずは本プロジェクトに参画いただき、案件創造・納品を通じて事業づくりに携わっていただきます。

事業の成長に合わせて、将来的には海外専門組織への発展を予定しており、将来的に海外拠点を設立する際には海外駐在の可能性もあります。

【入社後に期待すること】
まずは担当アカウントを持ち、
・海外案件の受注・推進
・現地パートナーとの信頼関係構築
・海外案件の実績づくり
をリードしていただくことを期待しています。

▮このポジションの魅力
「海外事業をゼロから創る経験」
完成した組織ではありません。
事業・組織・オペレーションを一緒に創っていくフェーズだからこそ、自身の経験やアイデアを大きく反映できます。

「800社以上の顧客基盤を武器に、海外事業を創れる」
博展には800社以上の既存顧客との強固な関係性があります。
その基盤を活かし、日本企業の海外展開を展示会やイベントだけでなく、ブランド体験やプロモーション、商空間など多様なソリューションで支援。
ゼロから営業基盤を築くのではなく、価値ある提案に集中できる環境です。

「将来的には海外事業責任者へ」
事業拡大に伴い、海外専門組織の立ち上げやマネジメント、海外拠点設立など、事業責任者としてキャリアを広げるチャンスがあります。

スキル・資格

必須スキル

・日本語/英語ともにビジネスレベル以上（読み/書き/会話）
・イベント/ディスプレイ業界、または広告/プロモーション業界での実務経験（３年以上）
・大手企業のアカウントマネジメント経験
・海外案件のディレクションまたはプロジェクト推進経験

歓迎スキル

・海外市場調査/マーケティング経験
・海外パートナー開拓/アライアンス構築経験
・BtoB企業向けマーケティング支援経験

会社説明