

Job Detail

Company Code:45057 Job Code:20230930-257-01-002

Manager Level

Position Title	【国内営業】国内展示会の営業/既存顧客メイン/英語力が活かされます！
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	メッセフランクフルトジャパン(株)
Activated / Updated	2024-05-06 / 2024-05-08
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Publishing/Advertising/Printing/Broadcasting
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>【具体的な業務】・イベント企画：「出展や来場プロモーションをどのように進めるか」などの方向性をスタッフ全員で企画します。・企業への出展のご提案：</p> <p>出展案内の制作やウェブサイトの企画、DM、メール、電話、訪問などの営業活動を行います。</p> <p>・来場者誘致のプランニングと活動</p> <p>多くの専門業界の方々に来場してもらえるよう、セミナーなどイベントの企画を行います。</p> <p>・会場の小間割各営業が当日会場での出展する場所を決めていきます。</p>
Company Info	<p>メッセフランクフルトの日本支社としてグローバルなネットワークを強みに、日本国内で業界をリードする国際見本市を企画、運営しています。メッセフランクフルト グループは世界各地で開催する見本市への出展、および来場をサポートしています。</p> <p>従業員数 37名</p>
Working Hours	09:30～ 17:30
Qualifications	<p>【必須】・イベント関連の法人営業経験がある方・TOEIC 800点以上 【環境】年1回昇級あり 【当社について】メッセフランクフルトは、800年以上にわたり見本市会場として親しまれるドイツ・フランクフルト市に</p> <p>本社を構える世界最大級の国際見本市主催会社です。現在世界30カ所に支店を構えています。</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 6000K - JPY 8000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員