

求人情報

企業コード:45057 ジョブコード:20230930-257-01-002

マネージャーレベル

ポジション名	【国内営業】国内展示会の営業/既存顧客メイン/英語力が活かれます！
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	メッセフランクフルトジャパン(株)
掲載開始・更新	2024-05-06 / 2024-05-08
職 種	営業 - その他
業 種	マスコミ・広告・出版・印刷・放送
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<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よう、セミナーなどイベントの企画をします。</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>
企業について(社風など)	<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>
勤務時間	09:30～ 17:30
応募条件	<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</p> <p>【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おります。</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 600万円 ～ 800万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員