CareerCross by JAC Recruitment

GLOBAL LEAF
外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

中国語／中国企業の日本市場進出支援・日本企業の中国市場進出支援（事業責任者兼事業開発ディレクター）

①中国企業の日本市場進出・拡大支援、②日本企業の中国市場開拓支援事業の推進

Job Information

Recruiter
Global Leaf

Job ID
1404018

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, Shibuya-ku

Salary
9 million yen ~ 11 million yen

Hourly Rate
想定年収：900万円～1,100万円

Work Hours
フレックス勤務　※コアタイム：10時00分～15時00分　　※標準労働時間1日7時間50分

Holidays
完全週休2日制（土・日・国民の祝日及び休日）、有給休暇、年末年始、フレックスホリデー、その他会社が認める特別休日

Refreshed
July 11th, 2025 12:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【具体的な業務内容】
■中国企業の日本市場進出・拡大支援の事業計画立案と執行
・初期は既存のゲーム/サービス業クライアントを基盤に売上・粗利を積み上げながら、新規のゲームアカウントの開拓及び隣接領域のAppクライアントの開拓及びプロジェクトの執行を担当する
・事業のPL, CF（キャッシュフロー）管理責任を担う。特にCFについては、中国側のスタッフ、中国国内決済が可能となる中国法人の存在などの資源を活用しながら、最終的な債権回収責任を担う。
・サービス以外の消費財領域の中国クライアントにまで支援を拡大する体制・ソリューション基盤を作る。
■日本企業の中国市場開拓支援事業の推進
・クライアントの中国におけるデジタル戦略を支援。クライアントの事業戦略の立案支援から、マーケティング戦略設計、越境EC運営のパートナーの選定に至るまで、市場開拓に必要なソリューションを提供する
・担当クライアント群の主要業務/売上の進捗について定期的に明瞭に書面でレポートすること
■顧客の獲得と信頼関係の構築・維持
・自身のネットワーク、講演、代理店、オンライン施策等を通じて、潜在顧客のリードを獲得し、クロージングを図る
・クライアントの意思決定者との良好な関係構築を図り、最適のソリューションを組み合わせて提案する
・課題に応じて多様なスキルを有する日中混成のチームを組成し、プロジェクトをリードし、クライアントの事業の成長にコミットする
・予期しないイシューの発生に対しても、即座に、真摯に対処を行い、クライアントとの信頼関係を維持強化する
・キャッシュフロー管理上、有利な契約条件の締結と、その履行を確実にすること
■先端ソリューションの開発、ビジネススキーム構築のリード
・先端事例にキャッチアップし、日本のクライアント向けにアジャストしたソリューションを作る
・合弁会社設立など、事業の進捗に応じた事業スキームの構築/変更も含む
■越境市場領域で最も信頼を集める組織をつくる
・自身でタレントを採用し、育成、組織作りに至るまで人材マネジメント全般を統括
・特に「課題発見力」「構想力」「チームマネジメント」等のスキルを後進に継承、自ら学習する組織を構築していくこと
【KPIと担当領域】
■中国クライアントの獲得・拡大：60〜70%（出海）
■日本クライアントの支援事業拡大30-40%（マーケティング維持拡大）

Required Skills

【必須スキル/経験】
■8年以上の広告/コンサルティング業界経験、5年以上のデジタル・マーケティングの経験
■事業もしくは営業マネージャーとしてチームを率いて、大きな数字目標を達成した実績
■高い計数管理能力による徹底した収益管理
■多様な背景を持ったチームを率いることのできる高いコミュニケーション能力
■決裁やレポートといったタイミングを逃さず、クロージングに向けた打ち手をたたみ掛けられるプロセス・マネジメント能力
■非常に優れたヒアリング力、交渉力、プレゼンテーション力
■複数のプロジェクト進行時にも、細部まで漏れなく管理するマルチタスク力
■新しい領域の知識をすぐに習得し、血肉化できる、ラーニング・アジリティー
■中国語：ビジネスレベル
※外国籍の方は、日本語ビジネスレベル（日本語能力検定N1、80%以上の得点率が目安）
☆これまでの対中国ビジネスの経験は必要ありません。未経験でも、中国ビジネスに関心がある方のご応募を歓迎します。
【歓迎スキル/経験】
■スタートアップ、EC業界での実務経験
■新規事業立ち上げ経験、MBA、マーケティング専攻
■B2Bマーケティング経験

Company Description

【事業概要】
当企業は、中国最大級の『育児動画メディア』を運営する会社です。育児知識、管理栄養士監修の離乳食レシピ、育児用品の紹介、絵本、手作りグッズ、医師監修コンテンツ、マタニティーヨガなど様々なジャンルを、スマートフォンでも見やすい短尺動画を40以上のソーシャルメディアと自社アプリ（ミニプログラム）にて配信。
自社の育児動画メディアを合計ユーザー数が1500万人になるまで成長させた運営ノウハウ、コンテンツ制作能力、ユーザーインサイト理解等を活用し、企業様の中国における事業の立ち上げから運営・拡大までの支援サービスを行なっています。
【具体的な事業内容】
■育児動画メディア
自社で運営する育児動画メディアは、中国最大級の育児動画メディアです。ミニプログラムやソーシャルメディアにて、子育てや家族生活に役立つ様々なコンテンツやツールを提供しています。
■中国向けデジタル戦略・マーケティング支援
当企業では、企業様の中国におけるデジタル事業の立ち上げや戦略構築、既存事業の統合マーケティングを支援しています。当企業自身での中国における事業立ち上げや運営経験により実証済みの、高水準/最先端のソリューションを、中国・日本混成のプロフェッショナルチームが提供いたします。
■中国の“新家庭”についてのレポート
「新家庭」と呼ばれる若いファミリー層を中心とした中国の消費者トレンドや、先端デジタルサービス及びテクノロジー等について、当企業の知見を定期的にお届けします。
【当企業のミッション】
Onedot及び上海万粒は、「世界中の子どもと家族を笑顔に。」をミッションに設立されたスタートアップ企業です。主に東京及び上海の２拠点体制で、グローバルかつワンチームとして業務に取り組んでいます。