

# PDOLE

【成長GXスタートアップ】海外営業リーダー候補/気候変動×テクノロジー@東京都

アジア進出の0→1フェーズを体験できます。

## Job Information

### Recruiter

PDOLE Inc.

### Hiring Company

気候変動 × テクノロジー事業に取り組む次世代サステナブル経営支援企業

### Job ID

1478309

### Industry

Internet, Web Services

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

Negotiable, based on experience ~ 18 million yen

### Refreshed

November 8th, 2024 10:01

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 【業務内容】

アジア進出の0→1フェーズを担っていただきたく考えております。

【具体的には】

- ・ シンガポールを中心としたAPACエリアでの営業活動(IS,FS)
- ・ B to B営業の仕組みづくり
- ・ KPI分析
- ・ 改善施策の洗い出しとアクション
- ・ 営業資料の作成・型化
- ・ メンバーの育成

【体制】

現在シンガポール法人に3名社員がおり、増員予定です。

今回のポジションはシンガポール駐在または日本ベース(出張)でAPAC営業を行っていただきます。

【選考プロセス】

書類選考>2~3回程度の面接>内定

※面接内容や結果によって変更の可能性有

---

## Required Skills

【応募資格】

- ・ 大学・大学院卒以上
- ・ B to B SaaS営業経験 5年以上
- ・ Inside Sales・Field Salesの業務経験(Playing MGR)
- ・ TOEIC800点レベルの英語力(日常会話レベル以上)
- ・ 日本語(ビジネスレベル以上)

【求める語学力】

- ・ 中国語
- ・ 海外駐在/海外事業に携わった経験

---

## Company Description