



South Korea Account Field Sales | 韓国営業担当

韓国法・支店の立ち上げメンバーとしてご活躍いただけます。

Job Information

Recruiter

Global Initiative Corporation

Hiring Company

日本ビジネス情報プラットフォーム会社

Job ID

1556612

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Korea, South

Salary

Negotiable, based on experience ~ 10 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:00~18:00 ・フレックスタイム制 ・8H勤務/日

Holidays

・週休二日制 ・法廷通り

Refreshed

August 29th, 2025 18:18

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

1) ミッションおよび責任

- ・韓国市場におけるSpeedaの事業会社向けの市場を開拓する。
- ・新規営業を通じて顧客を獲得し、売上目標を達成することでチーム目標に貢献する。
- ・ニーズ調査、アポイント設定、プレゼンテーションの実施、新規ビジネスの交渉などを行う。
- ・マーケティング・営業計画を立案し、部門横断的な連携を要するプロジェクトをリードする。
- ・韓国の事業会社およびプロフェッショナルファーム（証券会社／投資銀行、銀行・保険会社、PEファンド、コンサルティング会社、M&Aアドバイザリー会社など）に対してSpeedaを提案・提供する。

Required Skills

【必須】※以下すべてを満たす方

- ・韓国市場の法人営業領域における新規開拓経験が7年以上あり、圧倒的な成果を出してきた方（業界は不問）
- ・営業目標の達成実績がある方
- ・既存のやり方や枠組みにとらわれず、より良いアプローチを楽しんで創れる方
- ・韓国語ネイティブレベルかつ、英語または日本語でのコミュニケーションが可能な方
- ・過去および今後においても、私たちのミッションおよび7つのバリューに沿って行動できる方
- ・オーナーシップを持って事業成長にコミットできる方

【歓迎要件】

- ・大手企業向けの営業経験がある方
 - ※ターゲット企業の組織構造や意思決定フローを深く理解した上で営業し、意思決定プロセスに寄り添った活動経験がある方歓迎
- ・事業の立ち上げに関わった経験がある方
- ・SaaSサービスに関わった経験がある方
- ・SPEEDAの利用経験がある方
- ・韓国国内の事業会社との既存の顧客基盤をお持ちの方
- ・日本語（読み・書き・会話）ができる方歓迎（必須ではない）

Company Description