韓国在住で日本に出張できる方　新規立ち上げ_韓国セールス 営業DX領域に特化したテクノロジー企業

韓国拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ経験を積める

Job Information

Recruiter
PROGRE Ltd

Hiring Company
営業DX領域に特化したテクノロジー企業

Job ID
1561345

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Korea, South

Salary
6 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
8:30〜17:30

Holidays
土日祝日、年末年始および会社指定日

Refreshed
October 12th, 2025 21:14

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English Never Used)

Minimum Japanese Level
Native

Other Language
Korean - Fluent

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

▼具体的な仕事内容
・韓国拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
・韓国の顧客開拓
・新規顧客開拓
・経営層に向けた自社プロダクトの提案
・既存顧客のフォローとリレーション構築
・マーケティング活動（展示会出展・SNSの運用など）
・開発部門へのプロダクトフィードバック

1.自社SaaSプロダクト「Translead CRM」営業活動
自社CRMプロダクトの新規開拓を行い、契約獲得を目指します。あらゆる業界の構造・顧客の課題を深く理解し、最適なソリューションを提供します。

2.リレーション構築
顧客の意思決定者や関係者と信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを形成します。

3.ソリューション提案とプレゼンテーション
クライアントのニーズを基に、DXソリューションを分かりやすく効果的に提案します。必要に応じてカスタマイズした提案資料を作成し、プレゼンテーションを実施します。

4.プロジェクト連携
受注後のプロジェクト進行において、技術チームと連携し、円滑な導入をサポートします。

▼キャリアアップ例
・成果次第でスピード感を持って昇格できます。
・最初はセールスメンバーからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
・キーエンス出身者が立ち上げたこともあり、実力主義の評価体制・昇給/昇格・ストックオプション制度をご用意しており、SaaS営業未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

Required Skills

必須スキル

・日本語ネイティブ
・韓国語（ネイティブレベル）
・to B経験2年以上
・新規開拓営業の経験のある方
・基本的なIT知識
・韓国在住で日本に出張できる方
　(2週間韓国 / 2週間日本)

歓迎スキル

・エンタープライズとの折衝経験
・SaaS商材での営業経験
・CRMツールの使用経験

求める人物像

・韓国企業の文化やビジネスマナーを理解し、柔軟に対応できる
・韓国語での商談・メール対応が可能
・韓国市場のニーズを自ら調査・分析し、営業戦略に反映できる
・数字目標やKPIを意識し、自ら計画を立て実行できる
・顧客の課題を深く理解し、単なるツール提供ではなく「成果につながる提案」ができる
・不確実な環境でも前向きに課題に挑戦し、自身の成長機会に変えられる
・コミュニケーション力が高く、信頼関係を築きながら成果を出せる

Company Description