

## 【タイ就職】フィールドセールス/バンコク勤務/英語力/SaaS/スタートアップ

タイ バンコクにてフィールドセールスのお仕事しませんか？

### Job Information

**Recruiter**

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

**Job ID**

1566258

**Industry**

Other (Manufacturing)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Thailand

**Salary**

5.5 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

月曜 ~ 金曜 8:00am ~ 5:00pm

**Holidays**

土日、祝日

**Refreshed**

June 4th, 2026 03:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

**主要事業：**

「モノづくり産業のポテンシャルを解放する」をミッションに、製造業の AI によるデジタル変革を推進しています。製造業のエンジニアリングチェーン・サプライチェーン上のあらゆるデータを解析・関連付け、インサイトを抽出することで、人間の生産活動をより高度化する「製造業 AI データプラットフォーム CADDi」を開発提供。2022 年 6 月には、AI 類似図面検索機能を搭載した図面データ活用クラウド CADDi Drawer をリリースし、製造業における重要データの資産化を支援しています。今後はサプライチェーンデータの資産化を促進する AI 見積クラウド CADDi Quote をはじめ、プラットフォーム上に様々なアプリケーションを提供予定です。グローバルでは米国、ベトナム、タイにおいても事業展開しています。

**事業内容：**

図面データ活用クラウドサービス提供に付随する国内外関連会社へのサービス提供

**業務内容：**

SaaS 事業、図面データ活用クラウド”CADDi Drawer”の Field Sales のポジションです。

タイを中心に、東南アジア全域を対象に新規開拓および既存顧客コミュニケーションを行います。

- ASEAN 全域での日系関連会社を中心とした新規顧客開拓、既存顧客含む法人営業（英語・日本語双方での営業活動を想定）
- 現地製造業コミュニティへのアプローチ、新規見込み顧客の獲得チャネルの策定
- 顧客との接点より、事業開発および商品・サービス開発へのフィードバック
- 日本チームとの連携、必要な情報のチームへの展開、ベストプラクティスの共有
- 採用オペレーション設計、実行

---

**Required Skills****【必須】**

- 4 年制大卒以上
- 英語：ビジネスレベル（目安：TOEIC800）
- 5 年以上の法人営業経験、明確な成果を出されている方（IT、SaaS、コンサルティングファーム、製造業、商社などでのソリューション提案経験が望ましい）

**歓迎**

- 海外もしくは海外向け営業の経験

**求める人物像**

- スタートアップ的な環境を楽しみ、スピード感を持って柔軟に対応できる方
- 文化の違いを受け止めながら言語に関わらず高いコミュニケーションスキルがある方
- 自ら手を動かし、組織を巻き込める方
- 仮説構築と課題解決が得意な方

---

**Company Description**