



海外再販セールス / Reuse Trading Team

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

中古スマートフォン・タブレットの販売・買取・レンタルを手がける企業

Job ID

1571305

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, Minato-ku

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Refreshed

January 20th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

韓国語、ベトナム語など

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

グローバル展開を担う中核として、海外再販事業の売上最大化と新規商材の海外市場への導入を担う、海外再販セールスを募集いたします。円安メリットを最大限に活かし、国際市場における最適な価格戦略と販路開拓を通じて、日本発のグローバル事業を加速させる、挑戦領域が大きいポジションです。

業務内容

- ・円安という日本の優位性を最大限に活用し、海外のバイヤーに対し、モバイルデバイスの卸売販売を推進します。
- ・既存のモバイルデバイスに留まらず、PCなどの新たな商材をピックアップし、その海外販路をゼロから開拓します。国際市場における「当社の次の収益源」を創り出すという、新規事業立ち上げの醍醐味を味わえます。
- ・伊藤忠商事グループのネットワークを活用し、アジア、欧州、中東など、世界中の新規バイヤーを特定、彼らの事業ニーズに合わせた販売戦略を提案。国境を越えた強固なビジネスパートナーシップを構築し、当社のグローバル流通網を拡大していきます。
- ・海外取引における輸出入の実務、国際契約の締結、決済条件の調整を一気通貫で担当します。社内の調達、オペレーション、法務と連携し、国際取引のプロセス全体をデザインし、安全で効率的な取引を実現する役割を担います。
- ・既存の貿易慣習にとらわれず、当社の強みを活かした持続可能かつ高効率な国際サプライチェーンを構築し、「日本発」のリユースエコシステムをグローバルに展開するという、壮大な挑戦にチャレンジできます。

Belongについて

株式会社Belongは、伊藤忠商事の社内スタートアップとして、中古スマートフォンの販売・買取・レンタル事業を展開しています。「大切な人に誇れる、次なる価値を届けよう。」をミッションに掲げ、成長市場であるリユース市場において、伊藤忠グループの経営資源とスタートアップの機動力を活かした事業展開を推進しています。

Reuse Trading Team について

当社の事業成長を根幹で支え、グローバル展開の生命線となる、中古モバイルデバイスの仕入れ・売買取引を担う戦略的トレーディング専門チームです。

私たちが目指すのは、単なる「中古品の調達・転売」に留まることではありません。世界中の需給バランスと為替の変動を読み解く高度な市場分析力（インテリジェンス）と、伊藤忠グループのネットワークを活かした独自調達ルート（オペレーション）を融合させ、トレーディング機能を最大化し、Belong全体の高収益構造を確立します。

つまり、「モノの取引で終わる」のではなく、「日本国内だけでなく、グローバル市場におけるリユースデバイスの最適な循環（エコシステム）を自ら創り出し、その結果として事業全体の利益を飛躍的に高める、高度な戦略性と実行力が求められる挑戦」をしているチームです。

海外再販セールスの募集背景

この度、Belongのグローバル展開を担う中核として、海外再販事業の売上最大化と新規商材の海外市場への導入を担う、海外再販セールスを募集いたします。円安メリットを最大限に活かし、国際市場における最適な価格戦略と販路開拓を通じて、日本発のグローバル事業を加速させる、挑戦領域が大きいポジションです。

業務内容

- ・円安という日本の優位性を最大限に活用し、海外のバイヤーに対し、モバイルデバイスの卸売販売を推進します。
- ・既存のモバイルデバイスに留まらず、PCなどの新たな商材をピックアップし、その海外販路をゼロから開拓します。国際市場における「当社の次の収益源」を創り出すという、新規事業立ち上げの醍醐味を味わえます。
- ・伊藤忠商事グループのネットワークを活用し、アジア、欧州、中東など、世界中の新規バイヤーを特定、彼らの事業ニーズに合わせた販売戦略を提案。国境を越えた強固なビジネスパートナーシップを構築し、当社のグローバル流通網を拡大していきます。
- ・海外取引における輸出入の実務、国際契約の締結、決済条件の調整を一気通貫で担当します。社内の調達、オペレーション、法務と連携し、国際取引のプロセス全体をデザインし、安全で効率的な取引を実現する役割を担います。
- ・既存の貿易慣習にとらわれず、当社の強みを活かした持続可能かつ高効率な国際サプライチェーンを構築し、「日本発」のリユースエコシステムをグローバルに展開するという、壮大な挑戦にチャレンジできます。

想定されるキャリアパス

初期（入社後～半年）

- ・海外再販担当として、既存取引先の深耕と新規海外バイヤーの開拓に注力し、設定された売上目標の早期達成に貢献します。
- ・国際的なトレーディング（為替、貿易条件、価格戦略）に関するプロフェッショナルとしての基盤を築き、グローバル取引の実行力を高めます。

中期（半年～2年目）

- ・特定の地域（例：ASEAN、欧州など）や商材（例：PC）のグローバル販売戦略を主導し、海外市場の動向分析に基づいた戦略的な事業提案を行います。新規商材の海外市場立ち上げを企画・牽引し、事業の多角化と売上達成に責任を持ちます。
- ・次期リーダー候補として、海外営業のプロセス構築や、チーム内の知識・ノウハウ共有に貢献し、Global Trading事業の成長を牽引します。

長期（3年目以降）

- ・海外再販セールスチームのマネージャーとして、組織のP/L責任を担い、グローバル再販事業の運営と戦略全体を統括します。
- ・当社全体のグローバル戦略部門の中核を担い、海外の事業開発や調達・販売のサプライチェーン全体を設計・管理するポジションにも挑戦する道も開かれています。

Required Skills

必須スキル

- 海外営業経験 3年以上
- ビジネスレベル以上の英語力（交渉、メール、電話対応の実務経験）
- 海外顧客との取引経験、または国際取引の基礎知識
- 目標達成意欲が高く、グローバルビジネスに主体的に取り組むことができる

歓迎スキル

- 中古モバイルデバイス、PC等の国際貿易実務経験
- 英語に加え、中国語、韓国語、ベトナム語などのビジネスレベルでの利用経験
- 顧客管理システム（CRM）の活用経験

Company Description