【正社員 / 英語】日本の化粧品メーカー複数社の海外市場開拓・海外営業のお仕事@東京

アジアを中心とした15ヶ国以上の市場で複数の案件を平行して担当してもらいます。

Job Information

Recruiter
VUCAdapt Co., Ltd.

Job ID
1572479

Industry
Daily Necessities, Cosmetics

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

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
6 million yen ~ 9 million yen

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
09:00 ~ 18:00（所定労働時間8時間）

Holidays
年間休日：120日（完全週休二日制、土、日、祝、夏季休暇、年末年始休暇など）

Refreshed
November 19th, 2026 06:00

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
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

・日本の化粧品メーカー複数社の海外進出事業の運営を支援するお仕事です。
・海外市場の調査から代理店や小売店の開拓など、海外営業における販売戦略の立案から実行まで幅広く担当してもらいます。
・クライアントと現地パートナーとの関係構築を支援し、販促活動を推進してもらいます。
・商品の陳列位置の交渉や、現地消費者の購買習慣に合わせたサンプリング戦略の提案なども行ってもらいます。
・アジアを中心とした15ヶ国以上の市場（主に英語圏）で複数の案件を平行して担当してもらいます。
・創業間もない企業につき、事業拡大フェーズに参画できます。
※法定による業務内容の変更の範囲の明示：将来的に業務内容が変更される場合があります。詳細は面談時にお伝えします。

Required Skills

【必須スキル】
・N1レベルの日本語力
・ビジネスレベルの英語力
・化粧品メーカーで2年以上のセールス経験（店舗販売は除く）

【歓迎スキル】
・化粧品メーカーで2年以上の海外実務経験
・小売や代理店との商談、棚割、販促など店頭〜流通の実務経験
・複数の案件（ブランド）、市場を並行して管理した経験

Company Description