



【第二新卒/業界未経験者歓迎】海外セールス × 事業開発/海外ディーラー向け営業と国別の戦略立案・市場拡大推進を担当

国内から海外市場を伸ばすコアメンバー募集/フレックス制・月8回在宅可・副業OK

Job Information

Hiring Company

ZIGExN Co., Ltd.

Job ID

1580154

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Toranomom Hills Station

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

フレックスタイム制（コアタイム：10:00～16:00）※所属長の判断により、固定シフトとなる可能性があります。

Holidays

完全週休2日制（土日祝）

Refreshed

April 8th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- 海外ディーラー向け営業と国別戦略立案・市場拡大推進を担当
- 海外市場を相手に戦略立案から実行まで担い、事業成長を牽引できる
- 営業に加え事業開発や組織改善にも関われ、経営視点を磨ける
- フレックス制・月8回在宅可・副業OKで柔軟に働ける環境

【業務内容】

海外ディーラー向けセールスを担いながら、国別の戦略立案・改善施策の実行まで関わっていただきます。

海外マーケットを相手にしながら、市場拡大の中核を担うポジションです。

具体的な業務は多岐にわたりますが、核となるのは以下の活動です。

- 市場調査に基づいた営業戦略の策定
 - 現地のマーケットトレンドを捉えたアプローチ戦略の策定と実行
- 顧客開拓の推進
 - 休眠顧客への再アプローチ、新規顧客の取引促進、アライアンスの戦略策定と実行等

これに加え、中長期的には業務改善や営業組織開発、事業戦略への関与、新規事業へのチャレンジ等、幅広いミッションをお任せしたいと考えています。

単なる「売る」ではなく、「どう販路を創り、事業を成長させるか」、その戦略策定から実行まで一貫して携われる、非常に裁量権の大きなポジションです。

■募集背景：

中古車輸出プラットフォーム「TCV」は、日本の中古車を世界中のディーラーへ届けるグローバル事業です。現在、TCVでは海外市場のさらなる拡大フェーズに入っており、単なる営業ではなく、事業目線で市場を伸ばせるメンバーを募集しています。

営業として成果を出すだけでなく、「この国をどう伸ばすか」「どのチャネルが機能するか」まで踏み込めるポジションです。

■このポジションの魅力：

- 海外市場を相手に事業を動かせる：
 - 日本にいながら海外ディーラーと直接取引を行い、国ごとの需要や商習慣を踏まえて市場を広げていくポジション。単なる営業ではなく、海外マーケットの成長を担う実感を持てます。
- 営業×事業開発のハイブリッドな経験：
 - 顧客折衝だけでなく、データ分析・施策設計・業務改善まで関与。営業スキルに加え、事業を構造的に捉える視点を身につけられます。
- 将来的にじげんグループ内でのキャリア展開も可能：
 - 複数事業を展開するグループならではのキャリアパスがあり、事業責任者・新規事業・他事業部へのチャレンジ等、多様な選択肢があります。

■TCV（ティー・シー・ヴィー）について：

TCVは2004年にサービスを開始して以来、海外中古車バイヤーと国内中古車関連会社をつなぐプラットフォームとして成長を続けています。国内企業様には、車両掲載だけでなく、輸出知識・実務プログラムや、バイヤーとの交渉・収納代行といった業務効率化を支援するサービスを提供し、アフリカ地域等の新興国を中心とした海外バイヤー/ユーザーには、豊富な中古車情報を提供しています。

■株式会社じげんについて：

じげんは、TCVを含む多様な事業ドメインで培ったマッチングテクノロジーを活用し事業成長を遂げながら、積極的なM&Aの実施もしながら、非連続な事業価値向上を目指しています。

【雇用形態】

正社員

※グループ会社への出向を想定しております

※試用期間あり、6ヶ月（試用期間中の待遇などに変更はありません。）

【給与】

年収：450万円～600万円

月給：375,000円～500,000円

※固定残業手当（45時間分）：97,544円～130,058円を含む。超過した時間外労働の残業手当は追加支給。

※採用時のポジションにより、試用期間終了後、別途役職手当・管理監督者手当を支給する場合あり。

【就業時間】

フレックスタイム制（コアタイム：10:00～16:00）

■フレキシブルタイム：（始業）7:00～10:00（終業）16:00～22:00

■1日の標準労働時間：8時間

※所属長の判断により、10:00～19:00等の固定シフトとなる可能性がございます。

【勤務地】

TCV（じげん本社内・虎ノ門）：東京都港区虎ノ門3-4-8

（雇入れ直後：勤務地住所及び労働者の自宅）

（変更の範囲：会社の定める場所（労働者の自宅を含む））

※事業状況により、短期／長期の海外出張や、将来的には海外駐在等のご相談をさせていただく可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

【休日休暇】

- 完全週休2日制（土日祝）
- 年末年始休業
- 特別休暇（7月～9月の任意の日に3日間 ※2024年度）
- 年次有給休暇（時間単位での取得も可能）

【待遇・福利厚生】

- 各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- 交通費全額支給
- 社員紹介採用インセンティブ制度
- 副業制度（※社内規程あり）
- 勉強会の開催
- メンター制度
- MVP表彰制度
- キャリアアップ支援制度
- 関東ITソフトウェア健康保険組合
- ベネフィットステーション
- 在宅勤務制度（月8回まで在宅勤務可）
- 従業員サーベイ
- リフレッシュ補助制度（Napping Minutes）
- 誕生日プレゼント
- ファミリーサポート特別休暇（家族行事）
- 社内コミュニケーション費用補助制度
- オンラインカウンセリング
- 服装自由
- 健康診断、人間ドック、インフルエンザワクチン費用補助制度
- ピアボーナス制度

Required Skills

【必須要件】

- 個人or法人営業経験1年以上（業界／商材不問）
※営業経験＝商談～受注／契約まで実行されていた方を対象とします。
- 日常会話程度の英語スキル（流暢でなくても可）

【歓迎要件】

- 海外駐在経験
- 自動車業界での就業経験（BtoB、ディーラー、輸出など）
- ベンチャー企業での就業経験・事業／チーム／拠点立ち上げのご経験
- 代理店／パートナービジネス経験
- マネジメント経験

【求める人物像】

- 物怖じせず何事にもポジティブにチャレンジできる方
- スピード感もってお仕事できる方
- 自身の業務範囲を限定せず、何事にも当事者意識をもって取り組める方

Company Description