



海外営業(韓国勤務)

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1581464

Industry

Food and Beverage

Job Type

Permanent Full-time

Location

Korea, South

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

June 27th, 2026 17:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Daily Conversation

Other Language

Korean - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションでは、韓国を中心としたアジア市場の開拓を担っていただきます。
ホテル・レストラン・カフェなどの業務用顧客を中心に、自社製品の提案・販売を行いながら、0→1でマーケットを創り上げていくことがミッションです。

まだ確立されていない市場だからこそ、戦略立案から実行まで大きな裁量を持ち、日本発のパンブランドを世界へ届けることができます。
日本のものづくりの価値を自らの手で海外に広めたい方にとって、非常にチャレンジングでやりがいのあるポジションです。

現地に駐在し、現地ディストリビューターと連携しながら、ホレカ(ホテル・レストラン・カフェ)領域に向けた営業活動を担っていただきます。
顧客の課題解決や付加価値のある提案を通じて、新規顧客の取引獲得および既存顧客との取引拡大を推進します。

また、海外支社立ち上げメンバーとして、スタイルブレッドブランドの海外市場における認知拡大をリードし、海外事業の未来を創っていただくことを期待しています。

■仕事内容

1. 営業活動(韓国市場)

- ・ 営業目標達成に向けた戦略立案および実行
- ・ 現地ディストリビューターの新規開拓
- ・ ディストリビューターと連携した新規顧客(ホテル・レストラン・カフェ)の開拓
- ・ 既存顧客との関係構築および取引拡大
- ・ 輸出原材料など各種調査

2. 駐在事務所設立に関わる業務

- ・ 社内関連部門や現地の外部専門家(弁護士・会計士等)と連携した事務所設立の推進
- ・ 海外拠点立ち上げに付随する各種業務

***ポイント**

担当するリージョンによって法律も様々です。

現地の法律事務所にも相談しながら自ら調査し、各業務を遂行いただきます。

■その他

- ・ 駐在準備

VISAの取得を含む駐在に向けた各種準備についても、主体的に対応していただきます。

■入社後の研修・業務の進め方

入社後は、国内拠点にて1ヵ月程研修を実施し、既存メンバーの営業活動に同行しながらオンボーディングを進めます。

グローバルセールスチーム配属後は担当するリージョンの市場調査やディストリビューターへのアポイントセットからスタートいただき、

週次のグローバルセールスチームMTGや、上長との1on1を通じて、戦略・戦術をすり合わせながら業務を推進していただきます。

■入社半年間のKPI

まずはディストリビューターの契約が目標となります。

その後は売上計画に応じて売上目標を追いかけていきます。

■配属先チームについて

グローバルセールス部門は、取締役が責任者を兼務しており、取締役直下の体制でスピード感を持って意思決定・業務推進が可能です。

メンバー構成:7名

担当エリア:アジア/欧州/中東/オセアニア

各リージョンごとに1~2名の担当者が在籍しています。

Required Skills

○必須応募条件

ビジネスレベルの韓国語スキル

日常会話レベル以上の日本語スキル

海外営業経験

○歓迎応募条件

海外駐在経験

新規事業立ち上げの経験

Company Description