



海外営業(ニューヨーク勤務)

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1581466

Industry

Food and Beverage

Job Type

Permanent Full-time

Location

Korea, South

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

April 16th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

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、ニューヨークを中心としたアメリカ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。

1. 営業活動(アメリカ市場)

- ・ 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. 現地法人設立に関わる業務

- ・ 社内関連部門や現地の外部専門家(弁護士・会計士等)やJETROと連携した現地法人設立の推進

・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steam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steam 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steam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

ビジネスレベルの日本語・英語スキル

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