



海外営業(台湾・韓国開拓)

台湾・韓国拠点を対象とした業務を通じて、国際ビジネスの現場での経験を積める

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

物流、製造、清掃、販売業界を対象に、動画技術を活用した現場教育のDX支援するシステム開発企業

Job ID

1600774

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary

5 million yen ~ 7 million yen

Refreshed

July 5th, 2026 20:17

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Native

中国語

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

・事業の成長戦略として「Go Global」を掲げており、海外市場での成功を目指す

- ・日本発のSaaS企業として海外市場での先駆けを狙っている
- ・台湾・韓国拠点を対象とした業務を通じて、国際ビジネスの現場での経験を積むことが可能
- ・既にお客様からの引き合いがあり、ニーズはあると確信している状況
- ・提案資料のローカライズ、攻略準備から業務プロセスの設計、数値の可視化、アカウントプランニングなどはこれから一緒に作っていく「ゼロイチフェーズ」

業務内容

- ・台湾・韓国中心とした未契約の日系海外拠点・外国籍企業向けの営業戦略の立案と実行（他市場の担当もあり）
- ・既契約企業のアカウントプランニング（攻略施策）の策定
- ・顧客の事業課題・解決策の仮説立て
- ・顧客の課題、ニーズのヒアリング
- ・受注までのクロージング業務およびその業務プロセスの設計
- ・担当者とのリレーション構築とフォロー
- ・CRM/SFAを使ったプロセス設計と数値化
- ・海外マーケットのニーズ調査と全社へのフィードバック

Required Skills

必須要件・属性

- ・ネイティブレベルの中国語または韓国語
- ・ビジネスレベルの日本語
- ・法人営業の経験3年以上
- ・業種問わずソリューション営業や複数ステークホルダーを巻き込んだ営業のご経験

歓迎要件・属性

- ・海外市場を対象とした法人営業経験(2年以上)
- ・ビジネスレベルで使える英語
- ・海外拠点の立ち上げ経験

求める人物像

- ・「ユーザーの行動が全て」という価値観を持つ方
- ・「シンプルに解決する」という価値観を持つ方
- ・「自分で考え自分で動く」という価値観を持つ方
- ・「決めたらやり抜く」という価値観を持つ方

Company Description