ArchiVillage

# 【海外事業立ち上げ】建築DX SaaSの海外進出セールス｜韓国担当

## Job Information

**Hiring Company**
Archi Village Inc.

**Job ID**
1604618

**Division**
営業統括部

**Industry**
Software

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

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**
Toei Mita Line, Shibakoen Station

**Salary**
5 million yen ~ 9 million yen

**Salary Bonuses**
Bonuses paid on top of indicated salary.

**Work Hours**
8:30〜17:30（休憩時間：60分）

**Holidays**
完全週休2日制（土日祝休み｜休日・祝日については、担当国・地域の祝日／休日カレンダーに準じて勤務）・年次有給休暇 ・慶弔

**Refreshed**
November 23rd, 2026 02:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
None

**Minimum Japanese Level**
Business Level

**Other Language**
Korean - Business Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

**【募集背景】**
私たちは「建設業界のDX」をミッションに掲げ、建材業界向けプラットフォーム「建材サーチ」と業務管理SaaS「アーキLink」を提供しています。

創業から約4年で、LIXIL・YKK AP・三協アルミをはじめとする大手建材メーカーとの取引を実現し、現在はIPOも見据えながら事業を拡大しています。

このたび、Archi Village初となる海外進出先として韓国市場への事業展開を開始します。日本で培ったサービスとノウハウを韓国へ展開し、さらに加速させるべく、海外事業立ち上げフェーズを担うセールスメンバーを募集します。

**【具体的な業務内容｜自社SaaSプロダクト「アーキLink」のセールス】**
・韓国市場における新規顧客開拓（建材メーカー、代理店、工務店など）
・経営層への自社プロダクトの提案営業
・既存顧客のフォローおよびリレーション構築
・展示会出展やWebマーケティングなどのマーケティング活動
・市場ニーズや顧客の声をもとにしたプロダクト改善提案
・営業戦略の立案や市場開拓など、立ち上げフェーズならではの業務

**【ポジションの魅力】**
・Archi Village初の海外進出を担う立ち上げメンバーとして、韓国事業の成長を最前線で牽引できます。
・営業だけでなく、市場開拓や営業戦略の立案など、0→1フェーズならではの幅広い経験を積むことができます。
・事業拡大に伴い、将来的には営業リーダーや韓国拠点のマネジメントポジションなど、キャリアアップの機会があります。

**【雇用形態】**
・正社員（試用期間：有（3ヶ月））

**【給与】**
・年収：520万円〜900万円※目安になります
・月給：325,000円〜562,000円
  - 基本給：240,400円〜316,300円
  - 固定残業代（45時間）：84,600円〜146,200円

**【勤務地】**
・東京都港区芝公園3丁目1番22号 JMAビル 6F
・アクセス：都営三田線「御成門駅」A1番出口より徒歩約5分 / 東京メトロ日比谷線「神谷町駅」3番出口より徒歩約7分

※将来的には、現地の韓国支社へ駐在していただく想定でございます。

**【勤務時間】**
・8:30〜17:30

**【休日休暇】**

・完全週休2日制（土日祝休み）
  L 休日・祝日については、担当国・地域の祝日 / 休日カレンダーに準じて勤務

・年次有給休暇
・慶弔休暇
・産休・育休
・介護休暇
・振替休日

【働き方・出張について】
海外出張： 毎月2週間程度、韓国への出張が発生いたします。
将来的なキャリア： 将来的には、現地の韓国支社へ駐在していただく可能性・想定がございます。

**【待遇・福利厚生】**
・社会保険完備（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）
・交通費支給（会社規定に基づき支給）
・営業交通費全額支給
・海外出張手当あり
・ウォーターサーバー設置
・社内常用型社食設置

## Required Skills

**【必須】**
・大学卒業以上
・日本語：ビジネス会話レベル以上
・韓国語：ネイティブレベル
・法人営業の経験（目安：2年以上）

・普通自動車運転免許（韓国現地での運転が可能な方）
・海外出張（毎月2週間）が可能な方
・将来的な海外駐在（韓国支社）を受け入れ可能な方

**【歓迎】**
・IT/SaaS業界でのセールスの経験
・韓国現地のビジネス文化・商習慣への理解、または韓国での就業経験
・新規事業の立ち上げ、またはスタートアップでの勤務経験
・建設・建材業界に関する知識や実務経験

---

Company Description