

# 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**  
August 24th, 2026 07:00

### 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マ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）
  - └ 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
- ・社内常設型社食設置

## 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