



【韓国語ネイティブ歓迎】世界へ届ける海外セールスメンバー募集！

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1607896

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Refreshed

September 1st, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

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

※ご経験・スキル・ご希望に応じて、業務をお任せします。

※業務内容の変更の範囲：会社の定める業務

【ポジションの魅力】

- ・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。

【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。

Required Skills

【必須スキル】

- ・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

【歓迎スキル】

- ・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

【求める人物像】

- ・向上心のある方
- ・営業としてのスキルを伸ばしていきたい方

Company Description