

【沖縄本社又はフルリモート勤務】 グローバルセールス

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1609113

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Okinawa Prefecture

Salary
Negotiable, based on experience ~ 10 million yen

Refreshed
November 13th, 2026 17:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

海外事業リーダーと連携しながら、自ら現地に赴き、ターゲット顧客への提案営業やクロージングから、代理店チャネルの開拓まで幅広く担っていただきます。まだ手つかずの市場を自分の足で切り拓いていく――そんなセールスの醍醐味を存分に味わえる環境です。

- 海外のプラント・製造業・インフラ分野の顧客への新規開拓営業（訪問・商談・提案・クロージング）
- 現場のオペレーター層から経営層まで、顧客の各レイヤーに応じた関係構築
- 国内顧客など既存ネットワークを活用した見込み顧客へのアプローチおよび紹介営業
- 現地代理店・販売パートナーの発掘および販売体制の構築支援
- 顧客の現場課題のヒアリングから、PoC提案・導入支援まで、社内外のステークホルダーを巻き込みながら案件推進
- 社内の開発チーム・品質保証チームへの顧客要件フィードバックおよび技術的な確認・調整
- 導入後の顧客フォローアップ・カスタマーサポート対応

（業務の変更の範囲）
会社の定める業務

Required Skills

【必須スキル】
- プラント・工場・インフラ関連機器メーカーまたは産業向けソリューション企業での海外営業経験（5年以上目安）
- ビジネスレベルの英語力（海外顧客との商談・交渉を単独で遂行できること）、TOEIC 900点以上（目安）
- 海外駐在経験、または出張ベースでの海外顧客との継続的な商談経験
- 1〜3ヶ月に一度、1週間以上の海外出張が可能な方
- 営業にとどまらず、案件を形にするために必要なこと（法務対応、品質対応、、パートナー開拓、社内調整等）を自ら考え実行できる方

【歓迎スキル】
- 現場のオペレーター層から経営・マネジメント層まで、複数のレイヤーへの提案経験
- 省エネルギー技術、設備保全、予知保全等に関する技術的知見
- 直販営業と代理店営業の両方の経験
- AI・IoT関連のソリューション販売経験、またはそれらの技術に対する強い関心
- 海外展示会の企画、運営経験
- タイ語、マレー語がネイティブな方

【求める人物像】
- 当社ミッションに共感いただける方
-サービスの価値を理解して共感いただける方
- 顧客を支援し、信頼関係を築く能力
- お客様およびチームの研究者・エンジニアなどとコミュニケーションすることが楽しいと思える方
- そのやり方が最適かを常に考えられる方
- チームで仕事をするのが好きな方
- 変化を楽しみ、スタートアップの環境で主体的に動ける方

Company Description