



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

韓国語 / 海外営業職（韓国語圏担当・海外出張あり）【金属材料をオーダーメイドで製造 / 残業少なめ】

主に韓国語のクライアントへ自社製品を販売するための営業活動を行っていただきます。

Job Information

Recruiter

Global Leaf

Job ID

1609117

Industry

Electronics, Semiconductor

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Toshima-ku

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate

想定年収：400万円～600万円 ※残業手当は別途支給となります。 ※賞与2025年度実績：7.6ヶ月分支給

Work Hours

フレックスタイム（標準労働時間：7時間45分）※コアタイム：11時00分～15時00分

Holidays

■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■年末年始休暇 ■ゴールデンウィーク ■夏期休暇 ■有給休暇 他 ※年間休日：123日

Refreshed

September 4th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Job Description

【具体的な業務概要】

主に韓国語圏へ自社製品を販売するための営業活動を行っていただきます。

具体的にはマーケティング、PR&提案、見積り、納期管理、クレーム対応等、海外出張含めた販売活動、海外への輸出書類（英文）の作成や顧客とのやりとり(電話・メール)を行います。

また、社内のアシスタント・技術・製造・開発・品質管理スタッフと連携し、顧客ニーズに応え信頼関係を構築することで、裁量を持ちながら一貫して担当することが可能です。入り口から出口まで直接関わり、更に売ったモノが活かされる最終製品を実際に日常で手にしたり目にしたりすると、自分たちの仕事の成果が世の中に広がっている手応えや達成感を感じられます。

【入社後の流れ】

独自性の高い金属材料を扱うので、通常入社3ヶ月～半年間程度の期間は当企業のモノづくりや製品知識を学びながら、先輩の案件のサポートをしていきます。

先輩社員も業界のことや金属の知識ゼロで入社した人ばかりで、知識は入社してから習得しています。日本語・韓国語以外の言語（英語や中国語など）について聞ける先輩も多く、仕事の流れ・進め方・注意点など、実践的なスキルを身に付けることができます。独り立ちの目安を3年程度と考えて、チーム全体でサポートしていきます。

【クライアントについて】

クライアントは主に韓国語圏の電子機器メーカーや、半導体関連メーカー。ほとんどが既存の取引先で、飛び込み営業はありませんが、新規市場開拓の際にはマーケティング業務として展示会や、アポイントを取って新規営業するケースがあります。

要件ヒアリングの段階では韓国語、納期確認など自社工場とは日本語、納品先とは状況に応じて日本語・英語等……といった形で、2～3か国語を駆使して業務を進めます。

【海外出張について】

■最大月に1回、1週間～10日程度の海外出張があります。出張先は韓国語圏が中心です。

■ご本人の希望も考慮しながら、将来的に海外転勤が発生する可能性があります。

Required Skills

【必須スキル/経験】

■法人営業またはそれに類する折衝等の経験（BtoB）3年以上

■韓国語：ビジネスレベル

■日本語：ビジネスレベル

【歓迎スキル】

■Excelスキル（関数計算、表・グラフ作成）

■PowerPointスキル（プレゼン資料作成）

■普通自動車免許

Company Description