



日本SaaS企業にて海外営業リーダー（韓国開拓）を募集 | 韓国語ビジネスレベル | 年収600～800万円@東京

日本語 & 韓国語が活かせるポジション！グローバル事業の0→1を担います。

Job Information

Recruiter

[Global Initiative Corporation](#)

Hiring Company

急成長SaaSサービス会社

Job ID

1609598

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 ・ コアタイム : 9:00-18:00

Holidays

完全週休2日制（土日、祝日） ・ 年末年始休み ・ 年次有給休暇

Refreshed

September 10th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Korean - Business Level

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■ プロダクトについて

TOTO、AGC、京セラ、アサヒ飲料、カルビーなどナショナルクライアント企業を中心に導入が加速しており、サービス継

続率は99.5%、売上は前年比で2倍以上。ユーザーファーストで市場・顧客に刺さる急成長中の自社プロダクトを展開しています。

■ 業務内容

韓国市場における事業成長の最大化をミッションとし、戦略立案からチームマネジメント、代理店アライアンス構築まで裁量を持ってお任せします。

【事業戦略・営業戦略】

- ・韓国市場における新規契約数・MRR最大化のための営業戦略の立案と実行
- ・顧客の事業課題の仮説立てと解決策の提案設計
- ・受注までのクロージング業務、および業務プロセスの設計
- ・出張による韓国現地の顧客訪問（※長期出張の可能性あり）
- ・CRM/SFAを用いたプロセス設計と数値管理
- ・韓国市場のニーズ調査、および全社へのフィードバック

※変更の範囲：会社の定める業務

Required Skills

○ 必須条件

- ・上級～ネイティブレベルの韓国語
- ・ビジネスレベルの日本語または英語
- ・法人営業の経験 (3年以上) ※商材問わず
- ・チームやプロジェクトを牽引した経験

○ 尚可条件

- ・業種問わずソリューション営業や複数ステークホルダーを巻き込んだ営業のご経験
- ・韓国を対象とした法人営業経験
- ・海外拠点の立ち上げ経験

Company Description