

日本SaaS企業にて海外IS (韓国架電メンバーマネジメント) を募集 | 韓国語ネイティブレベル@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
4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
フレックスタイム制 ・コアタイム：9:00-18:00 |【リモート】可 (週2日まで)

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
October 22nd, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Korean - Native Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■業務内容
韓国IS組織の統括を、戦略立案からチームマネジメント、FS / マーケティング連携まで裁量を持ってお任せします。

【IS組織運営・数値管理】
・架電数、商談化率等KPIの設計と進捗管理
・CRM/SFAを用いたプロセス設計と数値管理
・リード精査・優先順位付けのルール設計
・週次/月次の目標設定、チームミーティングの運営

【メンバーマネジメント・教育】
・韓国ISメンバー (業務委託含む) の採用・オンボーディング
・メンバーの教育体制の構築、高度化 (トークスクリプト、研修設計等)
・メンバーの行動管理、モチベーション管理
・業務委託メンバーへの管理業務の権限移譲設計

【FS・マーケティング連携】
・商談化後のFSへのハンドオフ設計
・マーケティングとのリード供給・質に関する連携
・展示会出展等、現地でのリード獲得活動 (短期出張あり)
・韓国市場のニーズ調査、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**

・ネイティブレベルの韓国語
・ビジネスレベルの日本語
・法人営業または架電/インサイドセールスの実務経験 (1年以上) ※商材問わず

○ **尚可条件**

・韓国企業を対象とした法人営業、インサイドセールス経験
・メンバーの数値管理などのマネジメント経験 (業務委託メンバー含む)
・チームやプロジェクトを牽引した経験

Company Description