

【中国語・英語活用】セールスコンサルタント(日本国内中国マーケット担当)

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1609721

Industry
Other (Education)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
4 million yen ~ 15 million yen

Refreshed
November 20th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Entry Level

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

日本に在住している中国語圏(中華系コミュニティなど)の生徒・保護者に対して、海外大学への進学ガイダンスや出願戦略を提案する「中国語圏マーケット開発・海外進学コンサルタント」です。

日本国内において海外進学を目指す中国人志望者が急増している背景を受け、本ポジションでは「中国語圏市場の開拓」におけるマーケティングから営業活動までを一気通貫で担当していただきます。
SNSやイベントを通じた新規顧客の獲得(集客)をはじめ、初期アプローチから個別相談、長期的フォローアップ、そして入塾に向けたコンサルティング営業(成約)まで、市場の立ち上げフェーズを自らの手で牽引できる、非常に裁量が大きく、挑戦しがいに満ちたオープニングポジションです。

英語・中国語・日本語をフルに活かしながら、世界各国のグローバルチームと連携して生徒の夢をサポートする、社会的貢献度も高いお仕事です。

【具体的な業務内容】
・マーケット開拓・認知拡大(集客)
WeChat等の主要SNS、在日中国系コミュニティを活用したマーケティング戦略の立案・実行。ターゲットに響く中国語で

のコンテンツ制作や、オンライン・対面イベントの企画・運営。
・初期カウンセリング・ニーズの特定
集客した海外進学希望者に対し、電話やSNS等でコンタクトを実施。現状の学力、志望校、留学に対する課題感や予算を丁寧にヒアリングし、本質的なニーズを特定。
・個別相談会の実施(営業・成約)
生徒・保護者様一人ひとりのゴールに合わせた最適な支援計画(出願戦略、課外活動、エッセイ対策など)を提案。クリムソンのプログラムの価値を正しく伝え、入塾へと導くクロージングおよびフォローアップ業務。
・学校での講演や各種説明会、Crimsonで運営するセミナーなどの活動

自分自身の成長を実感しつつ、高い主体性を発揮し、新規市場の立ち上げをリードする中心メンバーとして、チームと連携して目標達成を目指せます。

Required Skills

【必須】
・中国語流暢
・日本語流暢(N1)
・ビジネス会話レベルの英語力

Company Description