韓国インサイドセールス組織の統括担当

Job Information

Recruiter
PROGRE Ltd

Hiring Company
物流、製造、清掃、販売業界を対象に、動画技術を活用した現場教育のDX支援するシステム開発企業

Job ID
1614095

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary
4.5 million yen ~ 7 million yen

Work Hours
・コアタイム：9:00 ~ 16:00 ・フレキシブルタイム：5:00 ~ 22:00・リモート勤務可（週2日まで

Holidays
完全週休2日制（土日、祝日）

Refreshed
October 30th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Other Language
Korean - Native Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

・海外事業の拡大の中核を担う、韓国インサイドセールス組織の統括を担うメンバーが必要

・今後の業務委託メンバー拡大とパイプライン最大化に向け、チームを自らの手で成長させていく人材が必要
・韓国ISはインバウンド架電体制の構築を終え、今まさに拡大フェーズに入っている
・ゼロイチは既に立ち上がっているが、そこから安定的に成果を出し続ける組織へと引き上げるため、KPI設計・教育体制・権限移譲の仕組みそのものをまだまだ作り込んでいく必要がある

業務内容

・韓国インサイドセールス組織の統括、業務委託メンバーの採用〜立ち上げ〜マネジメント
・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
・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
・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

Required Skills

必須要件・属性

・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）

歓迎要件・属性

・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

求める人物像
・「ユーザーの行動が全て」「シンプルに解決する」「自分で考え自分で動く」「決めたらやり抜く」という価値観を持つ方
・能動的で自律性の高い方

Company Description