



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

September 18th, 2026 17:12

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Korean - Native

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