



## 【タイ・海外転職】 大手ECサイト / インサイドセールス (急募案件)

### Job Information

**Recruiter**

EPS Consultants LLC

**Job ID**

1614333

**Industry**

Internet, Web Services

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Thailand

**Salary**

4 million yen ~ 5 million yen

**Holidays**

週休2日制

**Refreshed**

September 24th, 2026 12:38

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

《営業・インサイドセールス経験を活かして、タイで海外転職しませんか?》

タイ・バンコクにて、日本市場向けEコマースのインサイドセールスの募集です。

日本市場×Eコマース×営業の経験を活かしながら、セラーの獲得から売上成長まで幅広く携われるポジションです。「どうすればセラーの売上を伸ばせるか」まで考え、提案・支援するコンサルティング型のインサイドセールスを担当いただきます。

**【職務概要】**

- ・日本市場を対象とするEコマースプラットフォームにおいて、新規セラーの獲得および既存セラーの売上拡大支援をご担当いただきます。
- ・新規セラーへのアプローチから、出店・オンボーディングのサポート、商品掲載、キャンペーンへの参加促進、売上改善まで、セラーの成長ステージに合わせて幅広く支援します。
- ・新規セラーの「獲得」だけでなく「育成・成長」まで担当する、目標達成型のインサイドセールススペシャリストです。

#### 【主な業務内容】

1. 新規セラーの開拓・獲得
  - ・新規開拓やマーケティング経由のリードを活用した新規セラーの獲得
  - ・他のEコマースプラットフォームに出店している企業・店舗へのアプローチ
  - ・コールドコールやオンラインでの商談を通じたサービス提案
  - ・セラーのニーズを把握し、出店メリットやプラットフォームの活用方法を提案
2. アカウントマネジメント
  - ・担当するセラーポートフォリオの管理・優先順位付け
  - ・セラーごとの成長機会や課題を特定
  - ・営業パイプラインを管理し、継続的なフォローアップを実施
  - ・設定された売上・活動目標の達成に向けて主体的に行動
3. 売上・パフォーマンス向上支援
  - ・セラーの課題やニーズを分析し、具体的な改善策を提案
  - ・キャンペーン、フラッシュセール、送料無料プロモーションなどへの参加を促進
  - ・プラットフォームの各種機能を活用した売上・エンゲージメント向上を支援
  - ・新規セラーの売上立ち上げをサポート
  - ・売上が低迷している既存セラーに対する継続的なコンサルティング・改善支援

■勤務時間: 月曜日～金曜日 7:00～16:00

#### ■給与・待遇

- ・基本給：THB 54,000-56,000 / 月
  - ・住宅手当：THB 6,000 / 月（固定）
  - ・月額合計：～THB 62,000 / 月
- ※経験によってお給料交渉可  
※1 THB = 4.73 JPY (2026年9月24日現在)

#### ■福利厚生

- ・入社時のリロケーション手当：THB 12,000 (1回限り) 約56,760円
- ・タイへの片道航空券手配
- ・渡航後のホテル手配
- ・タイ就労ビザ申請サポート
- ・健康保険、生命保険
- ・有給、病気休暇
- ・実績により昇給、昇格制度あり
- ・産前産後休暇
- ・医療保険（一般診療）
- ・医療保険（歯科）

## Required Skills

#### 【必須要件】

- ・日本語：ネイティブレベル
- ・英語：B2レベル以上
- ・インサイドセールスまたは営業経験：2年以上
- ・コールドコール、顧客へのコンサルティング、具体的な営業提案を行える高いコミュニケーション能力
- ・顧客のニーズを理解し、適切なプラットフォーム機能やプロモーション施策を提案できる能力
- ・営業パイプラインを整理・管理し、継続的にフォローアップできるタイムマネジメント能力
- ・顧客志向を持ち、ビジネス目標に対して主体的に取り組める方
- ・Eコマースやソーシャルメディアに高い関心をお持ちの方

#### 【歓迎経験】

- ・Eコマースプラットフォームでのセラー獲得経験
- ・新規セラーのオンボーディング・育成経験

ご興味ある方は、お気軽にお問合せください。

EPSコンサルタンツ・マレーシア

## Company Description