

海外営業(北米・アジア)

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1618797

Industry
Other

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Refreshed
November 4th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■採用背景
　2024年に立ち上げた弊社お茶事業は、主に北米のスペシャリティカフェ向けの直接輸出を中心に順調に拡大しております。今後は輸出先の拡大と取り扱うお茶のポートフォリオ拡充を目指し、新規市場の開拓と既存市場の深耕を同時に進めていきます。この体制強化のため、海外営業の専任メンバーを募集します。

■仕事概要
　現在お茶事業チームは3名体制で、バックオフィス・物流担当は別途配置しています。事業責任者と密に連携しながら、以下の業務を担当いただきます。

1. 新規市場開拓(アジア・中東・欧州)
　ターゲット市場の調査・初期アプローチ、現地の展示会・商談会への参加、ディストリビューター・カフェ事業者との商談など
2. 既存市場(北米)の拡大
　北米のスペシャリティカフェ向けB2B営業(新規開拓・既存顧客の深耕)、現地カフェへの訪問・サンプリング・オーダー獲得、顧客との関係構築、リピート注文の管理など
3. 営業基盤の構築・輸出周辺業務
　見込み顧客リストの作成・管理、提案資料・見積書の作成、社内の供給チーム(仕入・物流)や日本のお茶産地との連携など。立ち上げフェーズのため、営業活動に付随する業務にも幅広く関わっていただきます。

■ポジションの魅力
・成長市場のど真ん中
　世界的な抹茶需要の高まりの中、日本産の本格的な抹茶を求める声は供給を大幅に上回っています。この追い風の中で事業を拡大する経験が得られます。
・大きな裁量と直接的なインパクト
　少人数チームのため、自らの営業活動が事業成長に直結します。市場選定から商談クロージングまで一気通貫で担えます。
・海外ビジネスの実践経験
　北米・アジア・中東・欧州など多地域で、文化や商習慣の異なる顧客と直接取引する経験が積めます。

■身に付くスキル
・多市場での海外営業力:商習慣の異なる複数地域で、ゼロから顧客を開拓し受注に繋げる実践的な営業スキル
・サプライチェーンの全体理解:産地から海外顧客の手元に届くまでの仕入・輸出・物流を一気通貫で把握する力
・異文化コミュニケーション力:多様な文化背景を持つ顧客との信頼関係構築を通じた対人スキル

Required Skills

【必須要件】
・社会人経験3年以上
・ビジネスレベルの英語力(顧客との商談・メール対応が単独でできる水準)
・海外出張に抵抗がないフットワークの軽さ
・ステークホルダーと良好な関係が築けるコミュニケーション能力

【歓迎要件】
・法人営業や新規開拓の経験
・食品・飲料業界での営業経験
・貿易実務・国際物流の知識や実務経験
・海外営業・駐在経験
・カフェ業界やスペシャリティ飲料市場への知見

Company Description