

中国語 x 日本語インバウンド営業

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621362

Industry
Temp Agency, Outsourcing

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
3.5 million yen ~ 5 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 10:30

General Requirements

Career Level
Entry Level

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

【お仕事の内容】
クライアントSaaS企業の成長拡大に伴い、弊社で支援していた日本という市場に加え、”中国” という新たな地域の営業ロールを拡大・支援することになりました。
本ポジションは中国語と日本語を活かして、Fintech業界最先端のSaaS企業の製品を広げるB2B営業のお仕事となります。
＜仕事内容＞
クライアント企業のSaaSプロダクトに興味を持つ日本と中国の企業ユーザーのLead*に対応いたします。
メール・コールやZoomを通して、顧客のニーズに沿った製品提案を行い、ユーザー・Leadの解像度を上げて行きます。最終的に、ユーザー様が弊社が取り扱うSaaSブランドや製品をお選びいただくまでのご提案とご支援を行っていただきます。
*インバウンド対応のみ、アウトバウンド無し ー 飛び込み電話営業ではありません
*割合は日本語（90%）と中国語（10%）の構成です
・最前線で成長している世界トップクラスのFintechプロダクトのフロントに立つ経験が得られる
・プロダクトの成長とともに知見も広がり、常に学び続けられる
・クライアントとの関係性をしっかり築き上げ、信頼を勝ち取ると業務以外のことも任せてもらえるチャンスがある
・グローバルでのトップパフォーマーが確立したチームの一員としてジョインできる
　Lスキルアップの成長スピードが速いです
　L分かりやすい成果がモチベーションへつながる
・クライアントリレーションが強みの方はやりがいを感じやすい
バイリンガルで、形に残る成果を実感しながらキャリアアップしていきたい方を、ぜひお待ちしております！
■働くメンバーや事業内容について詳しく知りたい方はこちら！
新しい記事も発信していますので、ぜひフォローお願いいたします。 https://www.wantedly.com/companies/adish

メンバーインタビュー：https://www.wantedly.com/stories/s/memberinterview
事業内容など： https://www.wantedly.com/stories/s/adish

想定年収：360万円〜480万円

勤務時間：—

Required Skills

【必須要件】
■言語スキル
・英語スキル　：TOEIC700以上
・中国語スキル：ネイティブレベル
・日本語スキル：N2
* 日本と中国のユーザー担当となりますので、クライアントワークができるコミュニケーションスキルも含む
■基礎ビジネススキル
　・クライアントミーティングにおいての最低限のマナー、常識、配慮がある
■その他
・国籍不問
・新規ビザサポートは可能だが、既存ビザ所有者優先（更新など対応可能）
　(we need this person to start ASAP which cannot wait for the visa arrival)

【歓迎要件】
■プロダクト開発経験
■プログラミング・開発への興味
　・教育コースを経て勉強した経験
　・プログラミング言語への理解（Java, Python, Rubyなど）
　・APIの理解がある
　・実務経験不問 ー 独学で進めていきたい、関心がある　等
＜求める人物像＞
■論理的思考で複雑な課題に取り組む力を持ってる方
■相手への共感力を大切にし、柔軟に変化に対応する姿勢を持つ方
■テクノロジーに関心を持ち、カスタマーエクスペリエンス向上に情熱を注ぐ方
■スケジュール管理をはじめ、セルフマネジメントができる方
熱い思いをお持ちの方の応募を、心よりお待ちしております！

Company Description

SaaSやスタートアップ企業の支援を行う会社です。スタートアップの成長支援を通して日本経済の持続的な成長に貢献できると考えており、カスタマーサクセス支援のトップパートナーになることを目指していきます。