


# 【韓国】アカウントエグゼクティブ（事業責任者候補）

## Job Information

**Recruiter**
United World Inc

**Job ID**
1621384

**Industry**
Software

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards

**Salary**
9 million yen ~ 15 million yen

**Refreshed**
November 5th, 2026 13:34

## 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

【会社/お仕事の魅力】
・グローバル展開の新たな重要拠点となる韓国事業トップとして、1つの国を1つの事業として経営する圧倒的な裁量と経験が得られます。
・営業活動にとどまらず、事業戦略・採用・組織構築・PL管理まで、0→1の事業立ち上げに関わる全プロセスを統括できます。
・韓国事業の拡大・成功に伴い、現地法人の支社長・代表者ポジションへの登用や、将来的なアジア他国展開を統括するグローバル幹部ポストへのキャリアアップが可能です。

【お仕事の内容】
・韓国現地企業に対する新規提案営業、商談のリード、顧客獲得・クロージング
・初期顧客の導入支援・フォローアップおよび現場ニーズのヒアリング
・韓国市場における事業戦略・GTM戦略の策定および実行
・韓国事業全体の売上・KPI・PLに対する責任および数値管理
・営業戦略の設計・重要商談のリード
・現地営業組織の立ち上げ、採用、マネジメント
・展示会出展やアライアンス構築等を含めた市場開拓・マーケティング活動の統括
・日本本社（経営陣・プロダクト開発チーム）との連携によるプロダクトのローカライズおよび事業戦略調整
※ご経験・スキル・ご希望に応じて、業務をお任せします。

※業務内容の変更の範囲：会社の定める業務

【募集背景】
Archi Villageは「建設業界のDX」をミッションに掲げ、建設会社向け業務管理SaaS「アーキLink」を展開しています。
創業から約4年、主力の「アーキLink」は直近2年間で売上25倍・導入社数22倍という劇的な飛躍を遂げており、日本国内での圧倒的な成長を背景にIPOを見据えた拡大を続けています。
グローバル展開をさらに加速させる新たな重要拠点として、このたび韓国市場への本格展開を開始します。年内には現地市場でのマーケティングリサーチを予定しており、日本で確立したプロダクトとノウハウを武器に、韓国市場の開拓を一気に推進していきます。
この新たな挑戦において、現地リサーチの実行から事業戦略の策定、現地組織の構築、収益化までを一任するアカウント・エグゼクティブ候補を募集します。

想定年収：900万円〜1,500万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
想定年収：900万円〜1,500万円
年収：900万円〜1,500万円
※あくまでも目安です
月給：562,500円〜937,500円
- 基本給：416,100円〜693,600円
- 固定残業代（45時間）：146,400円〜243,900円
【勤務地】
勤務地 本社
東京都港区芝公園3丁目1番22号 JMAビル 6F
#アクセス
都営三田線「御成門駅」A1番出口より徒歩約5分
東京メトロ日比谷線「神谷町駅」3番出口より徒歩約7分
（就業場所の変更の範囲）全国の当社拠点
（喫煙環境）屋内禁煙：屋内/屋外喫煙室設置
※将来的には、現地の韓国支社へ転籍していただく想定でございます。

## Required Skills

【必須要件】
1. 語学力
韓国語： ネイティブレベル
英語：ビジネスレベル以上
2. 実績・スキル（すべて必須）
・ B2B領域でのマネジメント経験
・売上目標・KPI・PLの管理および達成実績
3. 勤務・渡航条件
・大卒以上
・月2週間程度の海外出張が可能な方
・将来的な現地法人への転籍、および継続的な勤務が可能な方

## Company Description

Archi Village株式会社は、住宅業界に特化したVertical SaaSを提供するスタートアップ企業です。従業員数は約70名で、住宅・建材業界のデジタル化を推進するプロダクトを展開しています。
主力サービスとして、以下のプロダクトを提供しています。
■建材サーチ
住宅建材をメーカー横断で検索できるデジタルカタログサービス。LIXILやYKK APなどの大手建材メーカーのデータを掲載しており、業界シェアNo.1を誇ります。
■アーキLink
住宅工務店向けの業務管理SaaS。案件管理、原価管理、工程管理などを一元化するプロダクトで、サービス開始から2年間で500社以上に導入されています。
現在は海外展開も準備しており、将来的には住宅建材をAmazonのようにオンラインで注文できるBtoB ECプラットフォームの構築も計画しています。
紙・電話・FAXなどアナログな商習慣が多く残る住宅・建材業界において、業界標準となるデジタルインフラの構築を目指しています。