

Inagora

越境ECベンチャー国内BtoBセールスポジション★関わる商品はアニメ・漫画・キャラクター・フィギュア・アウトドア等様々★

設立10周年目の越境ECベンチャー/法人営業経験をお持ちの方大歓迎！

募集職種

採用企業名

Inagora株式会社

求人ID

1545587

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

都営三田線、 三田駅

給与

500万円 ~ 800万円

休日・休暇

土日祝日、年末年始

更新日

2025年08月11日 10:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【募集背景について】

当社は2014年に ち上げられた日中越境ECに特化したベンチャー企業です。

中国向け越境ECショッピングアプリ『豌豆公主（ワンドウ）』を自社で開発。

日本の正規品メーカーの人気商品をインターネットで購入することができる、国の垣根を越えた越境ECアプリで中国の消費者の方へ様々なカテゴリの日本商品を届けています。

また日本企業と深くパートナーシップを組み、中国ではまだ認知度の高いブランドを人気ブランドに成長させるためのサポートや、日本企業の中国市場進出をインバウンドでもサポートを行っております。

現在、弊社は設立10周年を迎えさらなる発展と成長を目指し、第二創業期ともいえる新たな成長フェーズへと移行しております。

販売先は中国だけでなく、北米、韓国、台湾エリアへの強化に注力して進めており、新規事業を含め様々な事業展開を行っております。

今回はプラットフォーム事業の国内法人セールスマンバーを募集いたします。

国内法人セールスの為、中国語スキルは必要ございません。

【ミッション】

日本国内のEC事業者の皆様へ、ECプラットフォームを通し当社開発サービスの連携のご提案を行っていただきます。

この連携提案により、EC事業者様が取り扱う日本商品を中国に住む方々へ簡単にご紹介することが可能です。

事業の拡大を目指す海外へと展開したい販売店、メーカー様と、WinWinの関係性を築き、自社開発サービスの拡大に繋がっていただきます。

今回のプロジェクトは越境EC事業の売り上げ最大化に繋がると考えております。

リーダー候補として、ぜひ法人営業経験を活かし、当社の越境EC事業の拡大に貢献いただける方のエントリーをお待ちしております！

【業務詳細】

- ・新規顧客獲得のための各種セールス活動（インサイドセールス含む様々な営業手法）
- ・打ち合わせなどを通じた課題や案件のヒアリング、顧客への提案および折衝
- ・オフライン、オンライン商談
- ・新規顧客、既存顧客のリレーション維持・管理
- ・提案作成並びに商談活動に伴う見積・発注書作成等の事務手続き
- ・越境EC事業に関連する業務

【今回のポジションで取り扱う中心商品カテゴリ】

「アニメ」「フィギュア」「おもちゃ」「トレーディングカード」「ホビー」「アウトドア」「スポーツ」「ゲームソフト」「CD/DVD」「電子機器」等
また釣り具、鉄道模型、自転車、漫画等も中国市場で人気のカテゴリです。

自社開発サービス/日淘市集（リータオシージー）：

「日淘市集（リータオシージー）」は、中国に居住しながら簡単に日本のECサイトで取り扱う商品のショッピングを楽しんでいただけるサービスです。

言語の壁、決済の壁、海外発送を日本のECサイトが行わない越境物流の壁などを解消すべく、インアゴラがこれまで越境EC事業で培ってきたノウハウや強みを生かして決済や物流をサポートすることで、日本のECサイトと中国のユーザーを繋ぐサービスです。

プレスリリース①/日淘市集（リータオシージー）

<https://www.inagora.com/ritao-start/>

プレスリリース②/日淘市集（リータオシージー）=OneMall

https://www.inagora.com/ai_onemall_middle-east/

【このポジションの魅力】

・急拡大する事業での挑戦

事業の拡大タイミングに関与し、営業戦略の策定から実行まで幅広く経験することができ、裁量も大きい環境で挑戦が可能です。

・社会的意義のあるビジョン

私たちは【ショッピングに国境はない】というメッセージを掲げこれまで越境ECサービスのノウハウを培ってきました。このメッセージを海外に進出したい企業様と連携することで世界の経済成長を支える社会的意義を感じることが出来ます。

【所属チーム：メンバー構成】

20代、30代のメンバーを中心に活躍しているチームです。

【当社のキャリアステップ（一例）】

- ・入社1年目で新規事業責任者に昇格
- ・入社2年目でマネージャーに昇格
- ・入社7年目で事業部長に昇格

【InagoraのValueとカルチャー】

社員のバックグラウンドや国籍が異なってもお互いの意見を理解し、誠実なコミュニケーションがとれるような社風を目指しています。

東京オフィスでは7：3で中国メンバーが7割、日本メンバーが3割程。

中国メンバーは日本語が話せるメンバーばかりです。

当社では社内MTGでは翻訳システムを活用したり、日本語が話せるメンバーが翻訳を行い、日々コミュニケーションをとり

業務に取り組んでいます。
また社内コミュニケーション推進を目的に、月2回全社MTGを実施しています。

全体的に部署関係なくフラットで自慢な環境です。

また、Inagoraでは社員がValueに基づく行動を発揮することを促進しています。
Inagoraが大切にしているValueをご紹介します。

・ Ownership

全員が当事者として問題・課題を見つけ、自ら取り組み、周囲を巻き込んでアクションを起こす

・ Commitment

行動にコミット、結果にコミット

・ Communication

カルチャー・バックグラウンドを超え相手の思いをくみ取った上で、自分の意見を述べる

・ Leadership

まず自分からリード

・ Be Professional

進化するプロになれるよう、毎日アップデート

私たちは設立当初から目指すミッションの実現に向けて、バリュー・カルチャーに基づいた行動や意思決定を大切にしています。
それぞれが自立して責任をもち行動しているからこそ意思伝達も早く、常にスピードをもって事業の広がりを実感できる環境です。

我々はこの先もベンチャー精神を大切に、変化を恐れず、挑戦者としてチャレンジを続けていきます。

雇用形態

正社員

給与

想定給与：500万円～800万円

※給与詳細は経験、能力等を考慮の上、規定により決定します。

・昇給：年2回（1月・7月）

・業績連動型決算賞与あり

勤務時間

所定労働時間 8時間 00分（10:00～19:00）休憩60分

フレックスタイム制（コアタイム：有 10:00～16:00）

勤務地

東京都

〒108-0014 東京都港区芝4丁目1-28 PMO田町Ⅲビル2F

受動喫煙対策：就業場所共用施設内に喫煙室有

休日・休暇

・年間 122日 /（内訳）土曜 日曜 祝日

・有給休暇：入社3ヶ月後10日付与します。

待遇

休日・休暇

☆★年間休日120日以上★★☆

【待遇・福利厚生】

◆完全週休2日制（土日休み）

◆祝日

◆年末年始休暇

◆リフレッシュ休暇（入社2年目以降）

◆誕生日休暇

◆産休・育児休暇

◆介護休暇

◆有給休暇

◆慶弔休暇

◆社会保険完備

◆社内研修

◆昇給年1回

◆健康診断/インフルエンザ予防接種

◆共用施設内喫煙室有

◆フレックスタイム制度

◆社員ドリンク補助

◆社販システム

◆入居テナント特典（Web学習サービスやジム等のサービス類の活用）

◆通勤手当：上限2万5000円／月

スキル・資格

必須スキル・経験

- 国内法人営業経験（業界問わず）3年以上
→今回は国内法人へのセールスの為、中国語は必須ではありませんのでご安心ください。

歓迎スキル・経験

- SaaSセールス、無形商材の法人営業経験
- 代理店に対しての深耕活動及び開拓活動などの営業経験（業界問わず）
- Web広告、Webサイト等のデジタルマーケティング支援経験

求める人物像

- サービスを利用する顧客の立場を常に考えながら行動できる人
- 各種プロジェクトを牽引していく統率力のある方
- 社内外の方々と円滑に業務を進められるコミュニケーション能力をもつ方
- プロアクティブな姿勢で課題を見つけ、課題解決に積極的に取り組める方
- 当事者意識を持ち柔軟かつスピーディーに行動できる方
- 論理的思考でPDCAを回し業務を遂行できる方

必要言語・レベル

- 中国語は必須ではありません。
→社内では中国メンバーとの連携も必要ですが、翻訳システムの活用で問題ございません。
また、MTG等ではバイリンガルスタッフが通訳や翻訳でサポートいたしますのでご安心ください。

会社説明