



ブランドサクセス(BX)_China/Southeast Asia (Brand Success)

中華圏・タイ/インドネシアなど東南アジアのブランドを中心に担当

募集職種

人材紹介会社

株式会社PROGRE

採用企業名

株式会社シックスティパーセント

求人ID

1553187

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 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 目黒区

給与

600万円 ~ 800万円

更新日

2025年08月11日 00:00

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

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

中国語: 北京語 - ビジネス会話レベル

タイ/インドネシア

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

2018年7月創業以来 "アジアのファッションを世界のメインストリームへ" をミッションとし、アジアのブランドを世界へ発

信するスタートアップです。アジアのブランド2,500ショップ以上が出店し月間利用者数50万名を超える越境ECプラットフォーム事業と、ファッションブランドのグローバル進出を支援するブランドパートナー事業を展開しています。

<募集背景>

現在、会社の第二の柱として、コマース領域外でブランドのグローバル展開を支援する「ブランドパートナー事業」の立ち上げを進めています。この新規事業では、まずはアジアブランドの日本市場進出支援からスタート。SNS運用代行・インフルエンサー施策・POPUP出店支援などを提供し、今後は広告・コンテンツ企画や自社EC構築・店舗運営・卸・ライセンスといった周辺領域にも拡大を予定しています。

その中で、ブランドに対して中長期的な価値提供を行う「ブランドサクセスチーム」の立ち上げに伴う募集です。特に中華圏・タイ/インドネシアなど東南アジアのブランドを中心に担当をお任せします。大手ブランドの支援ではなく、アジア各国で新たに誕生している“インディーズブランド”を対象とし、彼らと共に成長していくフェーズの面白さも大きな魅力です。まさに「ブランドと伴走しながら、新たなグローバル展開の当たり前を創る」ことに挑戦できるポジションです。

ブランドの成果最大化と満足度向上を通じてアップセル・クロスセルを実現する「ビジネスドリブンなカスタマーサクセス」の役割を担うこのポジションは、今後の当社成長の鍵を握る重要なチームです。初期フェーズの今だからこそ、運用体制やサービス設計に裁量を持ってお任せします。

<ミッション>

- ・アジア各国のブランドが日本市場で成功するための、あらゆる打ち手を共に考え、共に実行する
- ・ブランドごとに異なる課題に向き合い、カスタマイズされた成功モデルを構築する
- ・ブランドの事業成長と連動したアップセル・クロスセル機会を創出する
- ・ブランドサクセスチーム全体の立ち上げとスケールを推進する

<業務内容>

ブランドと直接向き合い、最適な成長戦略の共創・実行・支援を行うポジションです。具体的には以下のような業務を担っていただきます：

- ・ブランド課題のヒアリングに基づく、目標/期待値の設計とロードマップ化
- ・オペレーション体制の構築と改善（チーム設計、業務フロー、ツール整備など）
- ・サービス・提供価値の拡充に向けた機能開発や運用フローの設計
- ・アップセル・クロスセルにつながるサービス/パッケージの企画と提案
- ・チーム立ち上げメンバーとしての体制構築、将来的なマネジメント

<ポジションの特徴>

- ・「CX（Customer Experience）」や「CS（Customer Success）」の要素を含みながらも、単なる運用ではなく“事業の成功”そのものを目指す伴走型ポジション
- ・プロダクトや仕組みの型化・進化にも裁量を持って関われる
- ・ブランドごとの課題に応じたオーダーメイド型の支援を通じて、高い当事者意識と戦略設計力が求められる

<組織環境>

国籍、年齢、在籍期間、役職は関係なく、フラットに意見を言い合えるチームです。ビジネス、クリエイティブ、テクノロジー、グローバルに興味を持ったメンバーが集まっています。

- ・海外のブランドとの取引が多いため英語や韓国語など言語スキルを生かすセールスメンバー
- ・越境ECという世界中の人々に使われるプロダクトを開発するエンジニアメンバー
- ・ファッションが好きで顧客を熱狂させるようなブランディングやマーケティング施策を考えるマーケティングメンバー

スキル・資格

必須スキル

- ・英語がビジネス～ネイティブレベル
- ・中国語がビジネス～ネイティブレベル
- ・日本語がビジネス～ネイティブレベル
- ・以下のいずれかに該当する方（目安：3年以上）
- クライアントの事業課題に対して解決策検討～実行までの業務経験
- 日本市場におけるブランド成長や流通戦略に関する業務経験

歓迎スキル

- ・スタートアップや新規事業における事業責任者/CX経験
- ・海外ブランドの日本市場展開支援、あるいはその逆のローカライズ・越境プロジェクト経験
- ・外資企業の日本法人立ち上げに関する業務経験
- ・ブランド代理店・マーケティング代理店の戦略～運用経験
- ・ソリューション型のコンサルティング業務の経験
- ・ファッション・EC領域に関する知見/経験
- ・マーケティング領域に関する知見/経験
- ・韓国語がビジネス～ネイティブレベル

求める人物像

- ・クライアントの「成果」に強くコミットし、粹にとらわれずに行動できる方
- ・CX領域に閉じず、事業・組織づくり全体にコミットしたい方
- ・言語・文化・組織の壁を超えて事業推進する力を持つ方
- ・ファッションやアジアブランドへの熱意がある方

- ・“代理店”ではなく、“ブランドのパートナー”として価値を提供したい方
- ・小さなブランドを“伴走型支援”でスケールさせることにやりがいを感じる方
- ・カオスなフェーズを前向きに楽しみ、自ら意思を持って動ける方

会社説明