【海外セールス】貿易のゼロイチを創り出す海外営業｜日本文化の輸出に貢献！｜グローバルな環境

＜貿易スタートアップ企業＞日本企業の海外進出をトータルサポート｜年休125日以上

募集職種

採用企業名
株式会社STANDAGE

求人ID
1553429

部署名
海外セールス部

業種
その他（IT・インターネット・ゲーム）

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, 港区

最寄駅
都営浅草線、　大門駅

給与
500万円 ~ 750万円

勤務時間
10:00〜19:00

休日・休暇
週休2日制（土日）、祝

更新日
2026年11月11日 01:00

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

日本語レベル
ネイティブレベル

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

≪募集要項　本ポジションの魅力≫
●企業特色：貿易Techで中小企業支援に挑む成長企業。
●業務内容：当社のビジネスを海外営業にて展示会、商談、販売を実施。

＜ポジション：海外営業＞
当ポジションは自社で行う貿易代行サービス【おまかせ貿易】の導入を決めたお客様に対して、戦略設計部が戦略策定した後に実際に現地の国で販売を行うポジションです。

主な業務内容は以下の通り
・商材の特性を活かした戦略立案（コンサルティング）
・海外現地での市場調査・バイヤーや代理店の発掘
・海外バイヤーとの交渉、契約締結
・海外展示会への出展サポート・現地商談

英語力を活かし、日本のモノづくりを世界に展開したい思いがある方にピッタリなポジションです。

■当社で働く魅力
●商材の取引先業界は多岐にわたり、範囲が限定されていないので、都度都度新たな知識と経験を吸収していくことができます！日本の中小企業の海外進出をサポートすることで、「地方創生」や「日本文化の輸出支援」などといった社会貢献に繋がっていきます。

●社内外でグローバルな環境に触れる機会があり、英語や中国語、フランス語などの語学力も活かせます（社内公用語は日本語です）。

配属部署：「海外セールス部」または、「カスタマーサクセス部」

部門長率いる海外セールス部は20名、カスタマーサクセス部約12名の組織で、国籍も年齢もさまざまなのが特徴です。新卒から中途まで、「バックグラウンドが同じ人なんて一人もいない」というほどに、個性に富んだチームでは、「アイディアの交換」が活発に行われています。

※配属は希望や適性に応じてご相談させていただく場合がございます。貿易のご経験がない方は先に「カスタマーサクセス部」で戦略コンサルタントとして貿易ノウハウを習得していただく予定です。

雇用形態
正社員
試用期間：3ヶ月※場合により延長の可能性あり

給与
・想定年収：500万～750万　（見込み残業代40時間込み）
・月給：415,000円～583,333円
・賃金内訳
　月額（基本給）：316,147円～452,933円
　固定残業手当/月：98,853円～130,400円（固定残業時間40時間0分/月）
　超過した時間外労働の残業手当は追加支給　※調整給2,000円～

勤務地
〒105-0011 東京都港区芝公園1-6-7 住友不動産ランドマークプラザ3F

勤務時間
10時00分～19時00分（コアタイム10時～15時まで)

休日・休暇　【年間休日125日以上】
・完全週休2日（土日）
・祝日
・夏季休暇
・年末年始休暇
・有給休暇 初年度10日(入社日に5日間、半年後に5日間付与する）
・慶弔等に係る特別休暇

福利厚生・社内制度
・社会保険完備
・健康診断（年1回）
・育休産休制度
・資格取得支援制度
・書籍購入支援制度

スキル・資格

応募必要条件

- 法人営業経験（2年以上）
- ビジネスレベルの英語力
- N1以上の日本語能力

歓迎要件（下記経験者優遇）

- 商社・メーカーでの営業経験
- 貿易関連業務経験
- 仮想通貨などへの興味・関心

会社説明