



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

英語／海外営業（海外の代理店開拓・事業拡大を支援） 【SaaS業界のスタートアップ企業】

成長を続けるSaaS業界で、海外市場への展開を自ら切り拓いてみませんか？

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

求人ID

1555508

業種

Sler・システムインテグレーター

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

給与

600万円～900万円

時給

想定年収：600万円～900万円 ※時間外手当は時間外労働の有無に関わらず、45時間分の時間外手当として支給します。

勤務時間

フレックスタイム制（コアタイムなし）

休日・休暇

■週休2日制（土・日） ■祝祭日 ■年末年始休暇 ■夏季休暇 ■年次有給休暇 他 ※年間休日：124日

更新日

2025年10月28日 03:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

新卒・未経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【業務内容】

■海外現地代理店スキームでの進出を検討

- ・ 海外市場のニーズを把握
- ・ 販売戦略の策定から実行までを担当

■海外現地パートナー企業やクライアントとの関係構築

- ・ 信頼関係を構築し、長期的な協力体制確立

■海外現地チームのサポートを通じた事業拡大の支援

- ・ 現地チームの課題解決や業務の効率化をサポート

■GTM（Go-To-Market）の達成がミッション

- ・ 進出計画の実行において具体的な成果を目指す

■日本チームとのスムーズなコミュニケーションの橋渡し

- ・ 日本チーム（マーケティング、営業、カスタマーサクセス、プロダクト、サポート）と現地の連携を促進
- ・ 日本チームと連携し、現地での事業活動を円滑に進める

※働き方は「駐在」ではなく「出張」が基本ですが、将来的には「駐在」可能性あります

【仕事のやりがい】

成長を続けるSaaS業界で、海外市場への展開を自ら切り拓いてみませんか？ 現地の市場ニーズを理解し、それに応える戦略を考え、実行することで、自分自身の成長と事業拡大の両方を実現できるポジションです。

裁量が大きく、自分のアイデアや行動がダイレクトに事業に反映される環境で、グローバルなキャリアを築きたい方をお待ちしています！

スキル・資格

【必須スキル/経験】

■総合商社/外資系企業/コンサル/Sierにて、2年以上の実務経験がある方

■英語：ビジネスレベル

※外国籍の方は、日本語ネイティブレベル

【歓迎スキル/経験】

■代理店営業経験

■SaaSやIT業界での経験

■インドネシア市場に関する知識や経験

■営業・マーケティング戦略の立案・実行経験

■英語以外の語学スキル（例：インドネシア語やその他アジア圏の言語）

会社説明