



ベトナム貿易アソシエイト | 貿易に関する知識・経験がある方歓迎 | 国際的な環境でのキャリア

急成長ベトナム戦略コンサルティング企業 | 累計1500社超の支援実績

募集職種

採用企業名

ONE-VALUE株式会社

求人ID

1558758

部署名

営業

業種

総合商社

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, 江東区

最寄駅

総武線各駅停車 (三鷹-市川-千葉)、 亀戸駅

給与

400万円 ~ 800万円

更新日

2026年04月24日 03:00

応募必要条件

職務経験

1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

日本での就労許可が必要です

募集要項

【会社概要】

創業から約6年半で数億円規模の売上をゼロから創出し、累積支援企業1500社超、年間商談件数 約3000件、累積市場調査

の実績500件超、年間M&A相談対応実績200件超を達成しています。

ONE-VALUEはベトナムビジネスに関わる日本企業を支援する会社として、日本企業のベトナム進出に関わるソリューションを提供しています。

具体的には市場調査、戦略立案、新規ビジネスの創生、M&A・合併アドバイザー、DD（デューデリジェンス）、PMI（M&A後の企業統合）、営業支援・販路開拓、輸出入支援、ライセンス取得・現地法人設立、視察ツアー、通訳・翻訳、デジタルマーケティング、人材紹介・派遣等のサービスをワンストップで提供しており、戦略から実行支援まで出来るユニークなビジネスモデルを展開しています。

【ミッション】

日本企業のベトナムを中心とした東南アジア市場における海外進出を支援し、日本企業の海外市場でのプレゼンスを向上させる

【大切にしている価値観・会社の雰囲気】

未経験からの成長促進：ONE-VALUEでは比較的若い段階や未経験の分野でも大規模なグローバル案件に直接関わることができます。特に金額ベースで100億円以上になるような案件にも、若いうちから関与し、経験や能力に応じて、責任を持って推進することができます。

ゼロからプロジェクトを生み出すチャレンジ精神：創業期のブランドゼロの状態からベトナム進出コンサルティング会社としてNo.1のポジションを確立してきました。大手企業や官公庁といった難しいベトナム進出プロジェクトでも果敢に挑戦していきたい優秀なメンバーがONE-VALUEを支えています。

複数の専門スキルを身につける：事業全体を見渡せる経営者を目指すために、法人営業、コンサルティング、チームマネジメント、プロジェクトマネジメント、採用活動等、あらゆる職種を経験できる機会を提供しています。

【今後の方針】

創業から6年半で蓄積された顧客データベース、支援実績、ブランド、ベトナム経済・ビジネスに関する知識・ノウハウ、現地ベトナム企業・政府とのパイプといったアセットを活かして、より事業を数十億円規模に一緒にスケール・拡大し、事業規模を安定化していける人材を募集しています。

【研修・育成制度】

入社後は市場調査やM&Aに関するコンサルティングスキル及びベトナムビジネスに関するe-Learning及び研修資料で学習する期間を一定期間設けております。

【キャリアパス】

ONE-VALUEではコンサルタントとして6段階のキャリアパスが用意され、リサーチャーとして基礎を学んだ後、コンサルタントで案件を担当し、シニアコンサルタントで推進役を担います。マネージャー昇格後はチーム統括や育成を行い、シニアマネージャーとして大規模案件を主導、最終的にパートナーとして経営や戦略に関与できる仕組みです。

本ポジション：ベトナム貿易アソシエイト（Trade & Sales Associate）

業務内容（こんなことやります）

- 日本企業とベトナム企業間における**輸出入取引の実務全般**（契約、発注、仕入、販売、在庫・納期管理）
- 日本企業に対するベトナム企業への**営業代行サービス・サプライヤー開拓に関する実務内容**
- **輸送・通関を含む貿易実務の管理**（インボイス作成、船積書類、L/C対応など）
- 現地パートナー企業や仕入先との**連携・折衝**；ベトナムメンバーとの協業
- 社内関係部署（貿易、物流チームなど）との調整やレポーティング業務
- 市場動向調査や需給分析を通じた**商材提案、事業機会の発掘**

本ポジションの魅力

- **グローバルな舞台で活躍**：日系大手メーカー・商社、ベトナム現地企業との取引を通じて、実践的な国際ビジネスに携われます。
- **幅広いキャリア形成**：営業だけでなく、調達、貿易実務、マーケティングまで幅広い経験を積むことができ、将来的には事業開発や海外拠点マネジメントも目指せます。
- **成長市場に直結**：ベトナムをはじめとする新興国市場にダイレクトに関わり、商材の仕入・販売を通じてダイナミックな成長を体感できます。

募集背景（なぜやるのか）

ONE-VALUEはベトナムに特化した経営コンサルティング会社として、多くの日本企業の海外展開を支援してきました。今後は「貿易・商社機能」を拡充し、調査・戦略立案だけでなく実際の**仕入・販売・トレーディング事業**を展開するため、新たに営業・実務担当を募集します。

採用形態：正社員

選考プロセス

書類選考 → 1次面接（営業ロールプレイや貿易実務知識確認を含む場合あり） → 最終面接

勤務時間

- 標準勤務時間：9:30～18:30（休憩1時間）
- フレックスタイム制・ハイブリッド勤務可
- 海外との時差調整により早朝・夜間対応が発生する場合あり

休日休暇

- 完全週休2日制（土日）
- 年末年始休暇
- 夏季休暇
- 年次有給休暇（入社半年後10日付与）
- 慶弔休暇

手当/福利厚生

- 交通費全額支給（上限あり）
- 在宅勤務手当
- 書籍購入・情報収集補助
- 健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険完備
- 海外出張時の渡航費・滞在費サポート

スキル・資格

商社・貿易経験、輸出入知識、交渉力、英語力がある方歓迎！

必須スキル

- 商社、メーカー、貿易会社などでの営業または購買・調達経験
- 輸出入関連の実務知識（インコタームズ、通関、船積書類など）
- 日本語での高いコミュニケーション力と交渉力
- 基本的なPCスキル（Excel、PowerPoint、メール対応）

歓迎スキル

- 英語（ビジネス会話・読み書き）、ベトナム語
- 特定商材（食品、日用品、工業製品、資源など）の取扱経験
- 海外との価格交渉・契約締結の実務経験
- 新規取引先開拓・営業戦略立案の経験
- ベトナムを含む海外市場に関する知識・経験

会社説明