



【海外事業責任者】化粧品ブランド×グローバル展開 | 中国・米国・欧州・ドバイ・アセアン地域にて販路開拓 | ハイブリッド勤務可

肌にやさしく、プロにも選ばれる品質—自然派化粧品ブランド 【Koh Gen Do】

募集職種

採用企業名

江原道株式会社

求人ID

1562649

業種

日用品・化粧品

雇用形態

正社員

勤務地

東京都23区、品川区

最寄駅

山手線、五反田駅

給与

650万円～経験考慮の上、応相談

更新日

2026年02月12日 14:00

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

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

<この求人の魅力>

- ・ 業務内容の要約 海外代理店調整・販路開拓からEC運用・市場戦略まで担当
- ・ この求人のやりがい 海外ブランド展開の最前線に立てる／多国市場で成果を実感
- ・ このポジションで活かせる経験 海外事業開発、化粧品・消費財の営業経験、語学力（英中）
- ・ 特色のある働き方や福利厚生 テレワーク・時差出勤可、ハイブリッド勤務（週2リモート）社員割引や保養所あり

■業務内容

- ・ 中国、アメリカ、ヨーロッパ、ドバイ、アセアン地域における代理店との調整および新規販路の開拓
- ・ 現地代理店・パートナー企業の選定、交渉、契約管理

- ・ 各国の化粧品規制、輸出入手手続きに関する対応
- ・ 現地マーケットのリサーチおよび市場ニーズに基づく商品企画・展開戦略の立案
- ・ ECプラットフォーム (Tmall, Amazon, Shopee 等) の運用支援または戦略策定
- ・ 国際展示会への出展準備・参加および商談対応
- ・ チームメンバーの育成 (将来的なマネージャーポジションを想定)

仕事内容変更範囲：会社の指示する業務

■募集背景

当社は国内で高い評価を得ている化粧品ブランドを展開しており、今後は海外市場での更なる成長を目指しています。特に中国、米国、欧州、ドバイ、 ASEAN諸国を中心に、現地市場に最適化した戦略の立案と実行が急務です。これまでに海外での事業展開を成功させた実績を持つ方をお迎えし、共にグローバルブランドとしての地位確立を目指します。

雇用形態

正社員登用を前提とした契約社員(6ヶ月)

試用期間

有り (契約社員 6ヶ月)

給与条件

年俸制 年収：660万円～(月収：55.6万円～/月額基本給：40万円～)
(ご経験等に応じ、応相談)

賞与：年0回

※賞与：無

※決算賞与：業績により支給の場合あり

昇給：年1回 4月 ※入社時期により翌年度の場合有
あり

交通費：一部支給 (月5万円を上限として、出社時利用分をお支払い)

勤務地

本社：東京都品川区西五反田8丁目3番16号 西五反田8丁目ビル4階

※テレワークあり

JR/都営/東急 五反田駅から徒歩7分

東急池上線 大崎広小路駅から徒歩3分

転勤：無し

変更範囲：会社の定める事業所

出向：無し

受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙

社会保険

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

残業手当

定額の残業代+通常の残業代

固定残業時間 35時間 /月

固定残業代 114,974円～/月

35時間分を含み支給

※一般職の場合35Hみなし残業を超えた場合には、超過時間分を法定割増賃金率により支給

就業時間

固定（定額）残業代制

就業時間 09:00～18:00

休憩時間 休憩60分

残業 月0時間～35時間程度

■テレワークあり

■定時の前後1時間の時差出勤制度あり

・ 8時～17時

・ 10時～19時

休日

2025年度年間休日 123日

完全週休二日制（土日 祝日 休み）リフレッシュ休暇5日(1年度内で自由取得。入社日により付与時期変動)、年末年始休暇12/29～1/4、バースデー休暇

社会保険完備 [健保（東京化粧品健保組合加入）・厚生年金・雇用・労災]

通勤手当（月額上限5万円）

年間有給休暇：入社6ヶ月後に10営業日

福利厚生

社員割引購入制度、保養所（東京化粧品健保組合提携施設）、外部セミナー（SMBCビジネスセミナー）、退職金制度（正社員3年～）、産休育休制度、定期健康診断、インフルエンザ予防接種一部組合補助制度

選考プロセス

適性試験：有り

面接回数：2回～3回

備考：※勤務条件の空欄については、ご入社前に雇用主にご確認ください。

スキル・資格

<必須>

- ・化粧品、または消費財分野での海外事業開発経験（3年以上）
- ・中国、米国、欧州、ドバイ、アセアンのいずれかの地域で販路開拓を実施し、成果を上げた実績
- ・英語でのビジネスコミュニケーション能力（目安：TOEIC 800点以上または同等レベル）
- ・現地文化・商習慣への理解と対応力

<尚可>

- ・中国語、フランス語、ドイツ語、アラビア語、または現地言語に堪能な方
- ・自社ブランドを海外市場で立ち上げた経験
- ・越境ECやデジタルマーケティングに関する知見
- ・貿易実務（インコタームズ、通関手続など）に関する知識

■求めている人物像

- ・行動力がある方自ら課題を見つけ、周囲を巻き込みながら積極的に行動できる方。変化を恐れず、スピード感を持って挑戦を続けられる方を歓迎します。
- ・高いコミュニケーション能力をお持ちの方社内外の関係者との円滑な連携を図りながら、信頼関係を築ける方。チームでの協働を大切にし、明るく前向きに取り組める方を求めてています。
- ・業務遂行能力に優れた方複数の業務を同時並行で管理し、責任感を持って着実に遂行できる方。計画性と柔軟性を持ち、成果にこだわって最後までやり切れる力を重視します。

会社説明