

【マレーシア勤務】セールス & カスタマーサービスマネージャー/KL勤務/スタートアップ/ITソリューション/DX

海外100拠点を目標にグローバル展開を強化中！

募集職種

人材紹介会社

PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

求人ID

1577841

業種

ITコンサルティング

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

400万円 ~ 600万円

勤務時間

月曜～金曜 : 8:30-17:30 または9:00-18:00

休日・休暇

土日、マレーシア祝日

更新日

2026年02月12日 19:23

応募必要条件

職務経験

6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

ビジネス会話レベル

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社概要：

ホテルやレストランなど「人々が会える場所」の現場業務課題を解決することをミッションに2013年に立ち上がったITソリューション & DXソリューション企業。DX、マーケティング、プロダクトの3軸で事業を展開しています。

看板商品の一つである自動予約システム『リピッテ』は、LINE公式アカウントと連携し、美容サロン・宿泊施設・飲食店の予約効率化とリピート率向上に貢献しています。

また、ベトナムから日本クオリティでお届けするBPOサービスも運営しており、多言語・高品質なアウトソーシングサービス事業も展開中。このほか宿泊予約～チャネル連携～Webマーケティングまで、現場に寄り添ったトータルソリューションを強みとしています。

現在、海外100拠点を目標にグローバル展開を強化中。
世界のサービス業をつなぐIT企業として成長を続けています。

業務内容：

予約システムを主軸とした自社プロダクトの事業成長をリードいただきます。プレイングマネージャーとして、戦略立案～

顧客獲得～導入～運用支援～改善提案まで一気通貫で設計・推進していただくポジションです。

今回の海外事業展開の進展に応じ、他国展開もスピード感を持って実行していきます。グローバルなチャレンジができる環境が整備されているカルチャーです。（※日系マーケットのみならず）

- ・ 予約システムの市場分析～潜在顧客のターゲティング～コールドコールやネットワーキングによるリード獲得
- ・ 顧客課題に基づいたプロダクト提案および導入に向けたサービスカスタマイズ
- ・ プロダクトオンボーディング～運用支援
- ・ フォローアップを通じた利用拡大、アップセル／クロスセルの実行
- ・ 顧客フィードバックに基づくプロダクト改善提案および開発チームへのフィードバック
- ・ SalesおよびCSメンバーの育成およびマネジメント
- ・ 日本本社、開発拠点、マレーシア国内他拠点との密な連携による事業推進

スキル・資格

■必須要件：

- ・ コールドコール、ネットワーキング、インフルエンサー施策等を通じ新規開拓を推進してこられたご経験
- ・ 顧客課題を整理し、プロダクトやサービス設計～提案に携わったご経験
- ・ 有形商材・無形商材を問わず、サービス導入～オンボーディング～運用支援を通じ高い顧客満足度とリピート率を達成されてきたご経験
- ・ 複数案件やタスクを同時に推進するプロジェクトマネジメントスキル
- ・ スタートアップ環境の適応能力（スピード感、柔軟性、時にはコツコツと足で稼ぐ営業活動も求められます。そんな泥臭さも一緒に楽しめる方、大歓迎です）
- ・ チームマネジメント経験
- ・ ビジネスレベルの英語力と日本語力

■歓迎要件：

- ・ 海外事業推進経験
- ・ B2Bプロダクトの営業経験
- ・ 0→1フェーズの事業立ち上げ経験

■求める人物像：

- ・ ゼロイチで戦略を練りつつ自走いただける機動力をお持ちの方
- ・ 海外ビジネスのスタートアップフェーズと一緒に楽しみ、事業成長を支えていただけるスタートアップマインドをお持ちの方
- ・ KPIや事業の目標達成にこだわりを持てる方
- ・ 受身ではなく、自己実現、事業成長のために積極的に行動に移せる方
- ・

会社説明