

海外向けプロダクトセールス

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1579553

業種
機械

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 800万円

更新日
2026年11月15日 03:00

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
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

▼今回の募集背景
当社が開発から生産までを一貫して手掛ける初の屋内点検用ドローンである「Terra Xross」のグローバル販売を本格化させるため、北米以外の重点地域（特に欧州・豪州）をリードするプロダクトセールス職を募集開始致しました。

現在、北米以外の地域（欧州、豪州等）でのTerra Xross販売を加速させるフェーズにあります。事業責任者からハンズオンで教育を受けながら、半年後には独り立ちして当該エリアの売上最大化を担って頂く事を想定しております。

▼業務内容イメージ
・新規顧客開拓：自ら現地でデモ会や商談～受注まで遂行
・新規代理店開拓：パートナー候補の発掘、交渉、契約、および販売促進支援
・営業フローの仕組み化：営業プロセスマニュアルの作成、ツールへの落とし込み
・開発連携：顧客ニーズの吸い上げ～開発へのFB

▼このポジションの魅力
当社の次世代注力プロダクトを世界市場に卸し、グローバルスタンダードを創る貴重なタイミングになります。

スキル・資格

【必須条件】
・英語ビジネスレベル
┗ 海外メンバーや代理店と直接交渉できるレベル

・法人営業経験　2年以上目安
┗能動的に新規開拓～取引を開始し、完遂した経験がある方

・海外出張が可能な方
┗独り立ちまでは当面月1程度で出張が発生する想定です。
　短期的に駐在が発生する可能性もございます。

【歓迎条件】
・メーカーでの代理店営業経験
┗代理店を通じた販売構造の理解がある方

・高単価商材（1,000万円以上）の販売経験
┗長期的な商談プロセスを管理し、決裁者を説得した経験。

・海外駐在または頻繁な海外出張を伴う業務経験。

会社説明