



海外営業(ニューヨーク勤務)

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

1581466

業種

食品・飲料

雇用形態

正社員

勤務地

韓国

給与

600万円～1000万円

更新日

2026年04月16日 02:00

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

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

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

本ポジションでは、ニューヨークを中心としたアメリカ市場の開拓を担っていただきます。ホテル・レストラン・カフェなどの業務用顧客を中心に、自社製品の提案・販売を行いながら、0→1でマーケットを創り上げていくことがミッションです。

まだ確立されていない市場だからこそ、戦略立案から実行まで大きな裁量を持ち、日本発のパンブランドを世界へ届けることができます。

日本のものづくりの価値を自らの手で海外に広めたい方にとって、非常にチャレンジングでやりがいのあるポジションです。

1. 営業活動(アメリカ市場)

- ・ 営業目標達成に向けた戦略立案および実行
- ・ 現地ディストリビューターの新規開拓
- ・ ディストリビューターと連携した新規顧客(ホテル・レストラン・カフェ)の開拓
- ・ 既存顧客との関係構築および取引拡大
- ・ 輸出原材料など各種調査

2. 現地法人設立に関わる業務

- ・ 社内関連部門や現地の外部専門家(弁護士・会計士等)やJETROと連携した現地法人設立の推進

・海外拠点立ち上げに付随する各種業務

***ポイント**

担当するリージョンによって法律も様々です。
現地の法律事務所にも相談しながら自ら調査し、各業務を遂行いただきます。

■その他

・駐在準備

VISAの取得を含む駐在に向けた各種準備についても、主体的に対応していただきます。

■入社後の研修・業務の進め方

入社後は、国内拠点にて1ヵ月程研修を実施し、既存メンバーの営業活動に同行しながらオンボーディングを進めます。
グローバルセールsteam配属後は担当するリージョンの市場調査やディストリビューターへのアポイントセットからスタートいただき、
週次のグローバルセールsteam MTGや、上長との1on1を通じて、戦略・戦術をすり合わせながら業務を推進していただきます。

■入社半年間のKPI

まずはディストリビューターの契約が目標となります。
その後は売上計画に応じて売上目標を追いかけていきます。

■配属先チームについて

グローバルセールsteam部門は、取締役が責任者を兼務しており、取締役直下の体制でスピード感を持って意思決定・業務推進が可能です。

メンバー構成:7名

担当エリア:アジア/欧州/中東/オセアニア

各リージョンごとに1~2名の担当者が在籍しています。

スキル・資格

○必須応募条件

ビジネスレベルの日本語・英語スキル

海外営業経験

○歓迎応募条件

海外駐在経験

新規事業立ち上げの経験

会社説明