



<Biz>次世代経営幹部候補(初期配属\_海外向けカスタマーサクセス) ※ポテンシャル

ドローンサービス企業世界ランキングを3年連続Top3に選出！世界的注目企業

## 募集職種

### 採用企業名

テラドローン株式会社

### 求人ID

1583700

### 業種

その他（不動産・土木建設）

### 会社の種類

中小企業（従業員300名以下）

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 渋谷区

### 最寄駅

山手線、 渋谷駅

### 給与

450万円～600万円

### 勤務時間

9:00～18:00(休憩1時間) フレックス制度有(直行直帰可能)

### 休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

### 更新日

2026年03月30日 00:00

## 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 (英語使用比率: 50%程度)

### 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

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

### ▼採用背景

国内外に複数の事業展開する当社において、今後も連続的に新規事業の立ち上げが想定されておりますので、将来を見越

して事業をリードする人材の確保を実施する事となりました。ドローン領域においてグローバルにチャレンジしたい意欲のある方を募集致します。

#### ▼初期配属想定

当社が海外展開する点検用ドローンの海外顧客向けのCSポジション

#### ▼業務内容イメージ

産業用ドローンソリューション事業において、将来的に国内外に向けて下記のような業務を担当して頂く事を想定しています。

- ・ 事業戦略策定～組織マネジメント
- ・ 新規市場開拓/顧客分析/マーケティング
- ・ 国内外パートナー開拓/海外営業
- ・ 新規事業立ち上げ
- ・ 海外子会社経営

※ご経験によりますが、最初の2-3年は配属事業にてCSや企画のような重要な課題解決業務に取り組んで頂き、実績やご意向に応じてリーダー育成を背景とした異動および配置転換を実施していきます。

#### ▼CSとして直近発生を想定している業務

- ・ 顧客/代理店対応(英語テキストをメインとした問い合わせ対応)

┆対象：欧州（ノルウェー、イタリア、UK）、北米、アジア太平洋地域メイン

- ・ 代理店サポート

┆代理店向けトレーニング資料の作成/必要に応じて製品デモ等

- ・ 製品マニュアルやFAQの整備、多言語化の推進
- ・ 顧客フィードバックの収集と製品改善に向けた社内連携

#### ■選考プロセス（面接は基本的には、2～3回を想定）

書類選考→1次面接→2次(最終)面接→条件面談

※最終or条件どちらかは対面実施

---

#### 雇用条件・勤務条件

雇用形態：正社員

勤務地：東京都渋谷区南平台町2番17号 A-PLACE渋谷南平台4階

昇給：年1回

休日休暇：年間休日120日以上、土日祝休み、夏季休暇、年末年始休暇、弔意休暇、有給休暇（入社日3日間付与、入社半年経過月に残り7日間付与、全休・半休の選択可）産前産後、育児休業（女性、男性共に取得実績あり）

福利厚生：社会保険完備、関東ITソフトウェア健康保険組合、交通費支給、健康診断、結婚祝金

---

#### スキル・資格

##### 応募必須条件

- ・ BtoB新規法人営業経験1年以上（直販or代理店問わず）
- ・ 英語力(テキストベースで英語のやりとり可能なレベル\_目安TOEIC700点以上)
- ・ 日本からグローバルで活躍する会社を生み出すという事に強い熱量を持てる方

---

#### 会社説明