



<Biz>海外向けプロダクトセールス(欧州・豪州地域メイン)

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

1583709

##### 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

山手線駅

##### 給与

500万円～700万円

##### 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

##### ▼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

#### ▼想定している時間軸 ※あくまでスピード感の目安としてイメージ

入社後1ヵ月：Terra Xross商品知識取得/営業同行開始/海外出張同行

入社後3か月：代理店開拓～受注/代理店支援

入社後半年：対象顧客リストを網羅し、進捗および今後の戦略～施策をレポート

#### ▼このポジションの魅力

当社の次世代注カ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。

単に代理店を開拓するだけでなく、「自ら現地に出張し、エンドユーザーに売り切る」という実行機会と、そこで得た成功パターンを「仕組み化」して代理店販売を加速させるダイナミクスを兼ね備えた、極めて裁量の大きなポジションです。

#### ■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

- ・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。）

##### 歓迎スキル

- ・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