



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

中国語 / 海外営業（海外代理店・海外バイヤーへの提案営業）【日本製スキンケアの海外展開】

海外代理店・海外バイヤーへの提案営業職を募集します。

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

求人ID

1586089

業種

日用品・化粧品

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 中央区

給与

500万円 ~ 800万円

時給

想定年収：500万円～800万円（年俸制）※年俸額を12分割したものを月給として支給。

勤務時間

9時30分～18時30分（実働8時間）

休日・休暇

■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■GW休暇 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 他 ※年間休日：125日以上

更新日

2026年07月01日 06:00

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

無し

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

中国語：北京語 - ビジネス会話レベル

最終学歴

専門学校卒

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】

当企業は、「Beyond Creation.世界のトレンドを、期待を超える喜びへ。」をビジョンに掲げ、化粧品およびホビー領域の製造販売、輸入代理、を展開しています。

創業からわずか数年で、日本のバラエティストアやドラッグストアなど5,000店舗以上への配架を実現し、直近6期目の売上約17億円。さらに、今後は「ホビー事業（カプセルトイ等）」のさらなる加速や、世界30カ国以上への展開の加速を計画しており、10期目には売上73億円、営業利益10億円を目指す「第2創業期」とも言えるフェーズにあります。

本ポジションでは、海外代理店・海外バイヤーへの提案営業職を募集します。「日本製スキンケアの海外展開」を企画～商談まで一気通貫で担います。商社経由ではなく直接代理店と交渉するため、手触り感が全く違います。

【具体的な業務内容】

- 海外代理店・バイヤーへの商品プレゼン・提案（中国語または英語でのコミュニケーション）
- 海外市場向けスキンケアラインナップの調整（現地ニーズ×国内開発チームの橋渡し）
- 現地規制・商習慣に合わせた展開サポート（薬事規制への対応含む）
- 海外ECチャネルでの販売計画立案
- 国内企画チームへの海外市場情報フィードバック

【本ポジションの魅力】

- 「日本製スキンケアの海外展開」を企画～商談まで一気通貫で担う経験。商社経由ではなく直接代理店と交渉するため、手触り感が全く違います。
- 北欧（スキンケアの引き合いが現在最も多い地域）・UAE・サウジアラビア・オーストラリア・アメリカ等、文化的に全く異なる市場のバイヤーとのコミュニケーションを重ねることで、国際感覚が急速に磨かれます。
- 2025年に20カ国展開を目指す拡大フェーズの最前線。国際市場での「勝ちパターン」を一緒に作っていただけます。

【業務内容の変更範囲】

会社の事業状況やご本人の適性に応じて担当する業務内容が変更となる場合があります。

スキル・資格

【必須スキル/経験】

- スキンケア・美容業界での営業経験、または、企画経験がある方
- 海外顧客との対応経験がある方
- 中国語：ビジネスレベル
- 日本語：ビジネスレベル

【歓迎スキル/経験】

- 海外代理店・バイヤーとの直接商談経験
- スキンケア商品の輸出・越境EC経験
- 商品企画と営業の両方に実務経験がある方
- 英語：ビジネスレベル

会社説明