



海外営業(台湾・韓国開拓)

台湾・韓国拠点を対象とした業務を通じて、国際ビジネスの現場での経験を積める

募集職種

人材紹介会社
株式会社PROGRE

採用企業名
物流、製造、清掃、販売業界を対象に、動画技術を活用した現場教育のDX支援するシステム開発企業

求人ID
1600774

業種
インターネット・Webサービス

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, 新宿区

給与
500万円 ~ 700万円

更新日
2026年07月05日 20:17

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
基礎会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

その他言語
韓国語 - ネイティブ

中国語

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

・事業の成長戦略として「Go Global」を掲げており、海外市場での成功を目指す

- ・日本発のSaaS企業として海外市場での先駆けを狙っている
- ・台湾・韓国拠点を対象とした業務を通じて、国際ビジネスの現場での経験を積むことが可能
- ・既にお客様からの引き合いがあり、ニーズはあると確信している状況
- ・提案資料のローカライズ、攻略準備から業務プロセスの設計、数値の可視化、アカウントプランニングなどはこれから一緒に作っていく「ゼロイチフェーズ」

業務内容

- ・台湾・韓国中心とした未契約の日系海外拠点・外国籍企業向けの営業戦略の立案と実行（他市場の担当もあり）
- ・既契約企業のアカウントプランニング（攻略施策）の策定
- ・顧客の事業課題・解決策の仮説立て
- ・顧客の課題、ニーズのヒアリング
- ・受注までのクロージング業務およびその業務プロセスの設計
- ・担当者とのリレーション構築とフォロー
- ・CRM/SFAを使ったプロセス設計と数値化
- ・海外マーケットのニーズ調査と全社へのフィードバック

スキル・資格

必須要件・属性

- ・ネイティブレベルの中国語または韓国語
- ・ビジネスレベルの日本語
- ・法人営業の経験3年以上
- ・業種問わずソリューション営業や複数ステークホルダーを巻き込んだ営業のご経験

歓迎要件・属性

- ・海外市場を対象とした法人営業経験(2年以上)
- ・ビジネスレベルで使える英語
- ・海外拠点の立ち上げ経験

求める人物像

- ・「ユーザーの行動が全て」という価値観を持つ方
- ・「シンプルに解決する」という価値観を持つ方
- ・「自分で考え自分で動く」という価値観を持つ方
- ・「決めたらやり抜く」という価値観を持つ方

会社説明