



日本SaaS企業にて韓国市場開拓担当を募集 | 韓国語ビジネスレベル | 急成長SaaSサービス | 年収 450～700万円

日本語 & 韓国語が活かせるポジション！グローバル事業の0→1を担います。

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルイニシアティブ

採用企業名

急成長SaaSサービス会社

求人ID

1609598

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

450万円 ~ 700万円

勤務時間

フレックスタイム制 ・コアタイム：9:00-18:00

休日・休暇

完全週休2日制（土日、祝日） ・年末年始休み ・年次有給休暇

更新日

2026年08月27日 09:55

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

基礎会話レベル

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

韓国語 - 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

■ プロダクトについて

TOTO、AGC、京セラ、アサヒ飲料、カルビーなどナショナルクライアント企業を中心に導入が加速しており、サービス継

続率は99.5%、売上は前年比で2倍以上。ユーザーファーストで市場・顧客に刺さる急成長中の自社プロダクトを展開しています。

■ 業務内容

- ・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운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

※変更の範囲：会社の定める業務

スキル・資格

○ 必須条件

- ・上級～ネイティブレベルの韓国語
- ・ビジネスレベルの日本語
- ・法人営業の経験（1年以上） ※商材問わず

○ 尚可条件

- ・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
- ・韓国または中華圏を対象とした法人営業経験
- ・海外拠点の立ち上げ経験
- ・ビジネスレベルで使える英語

会社説明