

# 韓国市場向けインサイドセールス(韓国語ネイティブ)｜法人営業・BDR/SDR経験者歓迎｜メンバー＆リーダークラス@東京

## 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**
アウトソーシング会社

**求人ID**
1612674

**業種**
人材派遣・アウトソーシング

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区, 世田谷区

**給与**
450万円 ~ 500万円

**勤務時間**
9:00 ~ 18:00

**休日・休暇**
完全週休2日制 土日・祝日・その他会社の定める休日、年末年始休暇、 年次有給休暇 ( 法定・特別 )

**更新日**
2026年11月09日 04:00

## 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**
韓国語 - ネイティブレベル

**最終学歴**
大学卒： 学士号

**現在のビザ**
日本での就労許可が必要です

## 募集要項

**仕事内容**

韓国市場向けのインサイドセールス業務をご担当いただきます。

クライアント企業の商品・サービスについて理解したうえで、韓国市場の法人顧客に対する営業活動を行っていただくポジションです。
ご経験やスキルに応じて、メンバークラスまたはリーダークラスとして選考いたします。

【主な業務内容】
・韓国市場の法人顧客に対するインサイドセールス業務
・電話、メール等を活用した顧客へのアプローチ
・顧客ニーズや課題のヒアリング
・商品・サービスのご案内、商談機会の創出
・問い合わせ顧客への対応およびフォロー
・顧客情報、活動履歴等のCRMへの入力・管理
・営業活動に関する進捗管理、レポーティング
・クライアント企業および社内関係者との情報共有、連携

※担当プロジェクトにより、Outbound業務またはInbound業務をご担当いただきます。

【メンバークラス】
韓国市場の顧客に対する営業・インサイドセールス活動を中心に担当いただきます。
顧客とのコミュニケーションを通じてニーズや課題を把握し、商談創出や問い合わせ対応などを行っていただきます。

【リーダークラス】
上記の実務に加え、チームの業務進捗管理やメンバーサポート、クライアントとの連携なども担当いただきます。
ご経験に応じて、KPI管理、業務改善、メンバー育成、エスカレーション対応等もお任せする想定です。

選考を通じて、これまでの営業・BDR・SDR経験、語学力、マネジメント・リーダー経験等を踏まえ、担当ポジションを決定いたします。

## スキル・資格

**○　必須**
・Inbound ISR：韓国語のBilingual対応
・Outbound ISR：韓国語対応
・顧客コミュニケーションが円滑に取れる方
・管理マネージャー：営業/インサイドセールスマネージャー経験
　（育成・モチベーション管理、KPI管理、CRM、ナレッジ管理）
・言語：韓国語ネイティブ、、日本語ビジネスレベル

**○　尚可**
・Inbound/Outbound：インサイドセールス業務
・管理マネージャー：Global プロジェクトの管理経験

## 会社説明