

**【タイ・海外転職】 大手ECサイト / インサイドセールス (急募案件)****募集職種**

人材紹介会社

EPSコンサルタンツ

求人ID

1614333

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

タイ

給与

400万円 ~ 500万円

休日・休暇

週休2日制

更新日

2026年09月24日 12:38

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

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項**《営業・インサイドセールス経験を活かして、タイで海外転職しませんか?》**

タイ・バンコクにて、日本市場向けEコマースのインサイドセールスの募集です。

日本市場×Eコマース×営業の経験を活かしながら、セラーの獲得から売上成長まで幅広く携われるポジションです。「どうすればセラーの売上を伸ばせるか」まで考え、提案・支援するコンサルティング型のインサイドセールスを担当いただきます。

【職務概要】

- ・日本市場を対象とするEコマースプラットフォームにおいて、新規セラーの獲得および既存セラーの売上拡大支援をご担当いただきます。
- ・新規セラーへのアプローチから、出店・オンボーディングのサポート、商品掲載、キャンペーンへの参加促進、売上改善まで、セラーの成長ステージに合わせて幅広く支援します。
- ・新規セラーの「獲得」だけでなく「育成・成長」まで担当する、目標達成型のインサイドセールススペシャリストです。

【主な業務内容】

1. 新規セラーの開拓・獲得
 - ・新規開拓やマーケティング経由のリードを活用した新規セラーの獲得
 - ・他のEコマースプラットフォームに出店している企業・店舗へのアプローチ
 - ・コールドコールやオンラインでの商談を通じたサービス提案
 - ・セラーのニーズを把握し、出店メリットやプラットフォームの活用方法を提案
2. アカウントマネジメント
 - ・担当するセラーポートフォリオの管理・優先順位付け
 - ・セラーごとの成長機会や課題を特定
 - ・営業パイプラインを管理し、継続的なフォローアップを実施
 - ・設定された売上・活動目標の達成に向けて主体的に行動
3. 売上・パフォーマンス向上支援
 - ・セラーの課題やニーズを分析し、具体的な改善策を提案
 - ・キャンペーン、フラッシュセール、送料無料プロモーションなどへの参加を促進
 - ・プラットフォームの各種機能を活用した売上・エンゲージメント向上を支援
 - ・新規セラーの売上立ち上げをサポート
 - ・売上が低迷している既存セラーに対する継続的なコンサルティング・改善支援

■勤務時間: 月曜日～金曜日 7:00～16:00

■給与・待遇

- ・基本給: THB 54,000-56,000 / 月
 - ・住宅手当: THB 6,000 / 月 (固定)
 - ・月額合計: ~ THB 62,000 / 月
- ※経験によってお給料交渉可
※1 THB = 4.73 JPY (2026年9月24日現在)

■福利厚生

- ・入社時のリロケーション手当: THB 12,000 (1回限り) 約56,760円
- ・タイへの片道航空券手配
- ・渡航後のホテル手配
- ・タイ就労ビザ申請サポート
- ・健康保険、生命保険
- ・有給、病気休暇
- ・実績により昇給、昇格制度あり
- ・産前産後休暇
- ・医療保険 (一般診療)
- ・医療保険 (歯科)

スキル・資格

【必須要件】

- ・日本語: ネイティブレベル
- ・英語: B2レベル以上
- ・インサイドセールスまたは営業経験: 2年以上
- ・コールドコール、顧客へのコンサルティング、具体的な営業提案を行える高いコミュニケーション能力
- ・顧客のニーズを理解し、適切なプラットフォーム機能やプロモーション施策を提案できる能力
- ・営業パイプラインを整理・管理し、継続的にフォローアップできるタイムマネジメント能力
- ・顧客志向を持ち、ビジネス目標に対して主体的に取り組める方
- ・Eコマースやソーシャルメディアに高い関心をお持ちの方

【歓迎経験】

- ・Eコマースプラットフォームでのセラー獲得経験
- ・新規セラーのオンボーディング・育成経験

ご興味ある方は、お気軽にお問合せください。

EPSコンサルティング・マレーシア

会社説明