


# 【オンラインインタナショナルスクール】バイリンガル営業　新卒OK

## 募集職種

**人材紹介会社**
ユナイテッドワールド株式会社

**求人ID**
1619012

**業種**
教育・学校

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
東京都 23区

**給与**
350万円 ~ 450万円

**更新日**
2026年11月06日 00:00

## 応募必要条件

**キャリアレベル**
新卒・未経験者レベル

**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

【会社/お仕事の魅力】
世界No 1 の進学塾をもつグローバルカンパニーで、教育へのパッションが強い方にはインパクトを出せる良い環境となっております。

【お仕事の内容】
日本に在住している中国語圏(中華系コミュニティなど)の生徒・保護者に対して、海外大学への進学ガイダンスや出願戦略を提案する「中国語圏マーケット開発・海外進学コンサルタント」です。
日本国内において海外進学を目指す中国人志望者が急増している背景を受け、本ポジションでは「中国語圏市場の開拓」におけるマーケティングから営業活動までを一気通貫で担当していただきます。
SNSやイベントを通じた新規顧客の獲得(集客)をはじめ、初期アプローチから個別相談、長期的フォローアップ、そして入塾に向けたコンサルティング営業(成約)まで、市場の立ち上げフェーズを自らの手で牽引できる、非常に裁量が大きく、挑戦しがいに満ちたオープニングポジションです。

英語・中国語・日本語をフルに活かしながら、世界各国のグローバルチームと連携して生徒の夢をサポートする、社会的貢献度も高いお仕事です。

【具体的な業務内容】
・マーケット開拓・認知拡大(集客)
WeChat等の主要SNS、在日中国系コミュニティを活用したマーケティング戦略の立案・実行。ターゲットに響く中国語でのコンテンツ制作や、オンライン・対面イベントの企画・運営。
・初期カウンセリング・ニーズの特定

集客した海外進学希望者に対し、電話やSNS等でコンタクトを実施。現状の学力、志望校、留学に対する課題感や予算を丁寧にヒアリングし、本質的なニーズを特定。
・個別相談会の実施(営業・成約)
生徒・保護者様一人ひとりのゴールに合わせた最適な支援計画(出願戦略、課外活動、エッセイ対策など)を提案。クリムソンのプログラムの価値を正しく伝え、入塾へと導くクロージングおよびフォローアップ業務。
・学校での講演や各種説明会、Crimsonで運営するセミナーなどの活動
自分自身の成長を実感しつつ、高い主体性を発揮し、新規市場の立ち上げをリードする中心メンバーとして、チームと連携して目標達成を目指せます。

【募集背景】
業務拡大による増員

想定年収：350万円〜450万円

勤務時間：9:00-18:00

【条件・待遇】
【条件面】
雇用形態 :正社員
試用期間 :3ヵ月間
想定年収 :応相談
勤務地　 :東京　浅草橋
勤務時間 :9:00-18:00
休日　　 :完全週休2日、祝祭日※土日の内どちらかは出勤いただく必要があります
福利厚生 :社会保険完備、通勤手当(会社規定に沿う)、その他福利厚生有

【選考について】
募集人数:1 ~ 2
応募に必要な書類:履歴書、職務経歴書
オンライン面接:可
面接の言語:日・英両方
面接回数(流れ):3 ~ 5回
*候補者の状況によって変更あり

## スキル・資格

【必須】
・中国語流暢
・日本語流暢(N1)
・ビジネス会話レベルの英語力

## 会社説明

海外のトップクラス大学へ進学をサポートするオンライン塾のグローバル展開とオンラインのインターナショナルスクールの2軸で事業を展開されているニュージーランド発のEdutech系スタートアップ企業です。2023年現在、グローバルで800名、日本で30名が在籍しており、グローバルで上場を目指されております。