

PDOLE

【成長GXスタートアップ】海外営業リーダー候補/気候変動×テクノロジー@東京都

アジア進出の0→1フェーズを体験できます。

Job Information

Recruiter

PDOLE Inc.

Hiring Company

気候変動 × テクノロジー事業に取り組む次世代サステナブル経営支援企業

Job ID

1478309

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience ~ 18 million yen

Refreshed

March 28th, 2025 08:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

アジア進出の0→1フェーズを担っていただきたく考えております。

【具体的には】

- ・ シンガポールを中心としたAPACエリアでの営業活動(IS,FS)
- ・ B to B営業の仕組みづくり
- ・ KPI分析
- ・ 改善施策の洗い出しとアクション
- ・ 営業資料の作成・型化
- ・ メンバーの育成

【体制】

現在シンガポール法人に3名社員がおり、増員予定です。

今回のポジションはシンガポール駐在または日本ベース(出張)でAPAC営業を行っていただきます。

【選考プロセス】

書類選考>2~3回程度の面接>内定

※面接内容や結果によって変更の可能性有

Required Skills

【応募資格】

- ・ 大学・大学院卒以上
- ・ B to B SaaS営業経験 5年以上
- ・ Inside Sales・Field Salesの業務経験(Playing MGR)
- ・ TOEIC800点レベルの英語力(日常会話レベル以上)
- ・ 日本語(ビジネスレベル以上)

【求める語学力】

- ・ 中国語
- ・ 海外駐在/海外事業に携わった経験

Company Description