

 WorkView Inc.

グローバルビジネス推進室 セールスオペレーション

グローバルでの事業拡大に向けた業務企画や改善を通じた生産性最大化 ・業務サポート

## Job Information

**Recruiter**

WorkView Inc.

**Hiring Company**

東証プライム上場企業

**Job ID**

1503417

**Industry**

Internet, Web Services

**Company Type**

Large Company (more than 300 employees)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

**Train Description**

Ginza Line, Omote Sando Station

**Salary**

5 million yen ~ 8 million yen

**Work Hours**

9:30~18:00

**Holidays**

・年週休2日制 (土曜・日曜)、祝日 ・有給休暇・慶弔休暇、夏季休暇、年末年始休暇

**Refreshed**

November 13th, 2024 15:43

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

募集背景

当社の海外事業は小規模ながら年々拡大しています。営業活動の増加に伴い、それをサポートするバックオフィスの組織体制の拡充を行います。

#### 業務内容

サービスについて

営業DXサービスおよびインボイス管理サービスを担当します。

#### 組織ミッション

当社が提供するサービスをグローバルに展開する組織で、主にセールス・カスタマーサクセスチームの成果最大化をサポートすることがミッションです。

#### 具体的な業務

- 営業目標の実現に向けた契約締結や顧客管理の業務サポート（CRMツールを活用）
- グローバルでの事業拡大に向けた業務企画や改善を通じた生産性の最大化
- 海外の業務上の課題解決に向けた各部署との調整や連携

#### 本ポジションの魅力

- ASEANを中心とした国際的なメンバーのいる環境で活躍できる
- 自身の成長とともに事業や組織の拡大に貢献できる
- SaaSビジネスのグローバルオペレーション構築の経験を積める

#### 組織構成

日本、シンガポール、タイの3拠点にまたがる約25名の組織で、セールス、カスタマーサポート、インサイドセールス、コーポレート&フロントサポート、HRチームで構成されています。それぞれにマネージャーとメンバーが在籍しています。

#### 開発環境・使用ツール

- コラボレーションツール: Slack、Notion、Gmail
- 営業管理ツール: CRMツール（例: Salesforce）

---

## Required Skills

#### 【応募資格（必須）】

社会人経験業務経験（5年以上）

営業のオペレーション業務または業務企画経験

基本的なPCスキル（PowerPoint、Excel、Wordなど）

日本語（ネイティブレベル）

英語（ビジネスレベル相当の読み書き）

#### 【応募資格（歓迎）】

Salesforceを使った見積作成経験

営業をサポートした業務経験

Excelでのリスト管理／データ管理経験

Slack、Notionの利用（当社社内コミュニケーションツール）

中国語またはタイ語

#### 【求める人物像】

明るくコミュニケーション能力が高い方

外国人との交流含め国際的な環境に抵抗がない方

課題解決のため、柔軟かつポジティブに対応でき積極的に関係者を巻き込める方

地道なオペレーション業務をしつつ、アドホックな状況に臨機応変に対応できる方

---

## Company Description