



化粧品商材の調達・商品開発／プロダクトグループマネージャー【中東・東南アジアへの自社商品や一般商材の輸出】

<グローバル環境×英語力を活かして活躍>

## Job Information

### Hiring Company

[Cross Reach Inc.](#)

### Job ID

1511137

### Division

トレーディング事業部

### Industry

Other (Trade)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

### Non-Japanese Ratio

About half Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Hanzomon Line, Kudanshita Station

### Salary

6 million yen ~ 8 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

### Work Hours

08:30~17:30 休憩:60分 時差出勤可

### Holidays

完全週休二日制 土曜日曜祝日

### Refreshed

January 14th, 2025 14:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description**

現在韓国コスメが世界に販売を拡大しており、同じアジアである日本の化粧品についても、「より高品質で信頼性が高い」というイメージを伴って、中東においても消費者の関心が高まりつつある現状があります。

弊社は、これまで各国の食品産業の展示会への出展など通じて商機を拡大し、日本の高品質な食品を世界に輸出してきたのですが、そうした商談の現場で化粧品についての問い合わせも受けるケースも出てきています。

今後、取り扱い商材をさらに拡充し、新規販路開拓を行なうためには日本の化粧品が非常に重要だと考えております。本ポジションでは、代表のもと、現地セールスチームとともに新たな付加価値の高い商品を開発・調達していただきます。

**■会社概要■**

当社はシンガポールに本社を置き、「日本輸出のゲームチェンジャーになり、2028年にNASDAQに上場する」というビジョンを掲げ、

「日本」を輸出することで世界の人々の暮らしに華を添えることを目指しています。少子高齢化により日本の人口は減少し、内需も縮小していますが、これに伴い、日本企業は海外市場への進出が重要ですが、製品の直接輸出には依然として課題があります。私たちは、DXを活用してこの課題を解決し、ビジネス機会を創出しています。自社のトレーディング実務経験と効率化ノウハウを活かし、「日本」輸出のDX化に取り組んでいます。

**【事業内容】**

1. トレーディング事業
2. コンサルティング事業
3. デジタル事業

**【具体的な業務】**

- ・ドバイ拠点営業担当（外国籍）との情報共有や提案
- ・ニーズや規制を把握するための市場動向調査、競合他社の調査
- ・商品選定、及び販売仮説の構築
- ・中東、アジア、北米向け商品の調達および自社商品開発
- ・国内のメーカーや工場、代理店との商品開発・価格交渉
- ・展示会への出展準備および参加、展示会での商談・情報収集

**【役割分担】**

ドバイのセールスチームの役割：顧客とのコミュニケーション  
プロダクトマネージャーの役割：商品開発、ドバイからの案件を裁く、営業資料の作成、お客様からの難しい問い合わせ対応（第一段階の簡易な問い合わせはセールス）

**【プロダクトの種類や顧客ターゲット層】**

インバウンド市場で売れている、マス向けの商品を想定しています。具体的には、女性用のヘアケアやスキンケア商品です。ターゲット層は主に富裕層で、韓国コスメを好む層が日本の化粧品にも興味を持っています。現地の規制についても把握しており、今月中に早速輸出実績ができる可能性があります。

商品開発や化粧品の取り扱い実績がなくても、実務を通して入社後にキャッチアップしていただけます！  
具体的には、以下のサポート体制を整えています。

1. ドバイセールスチームの化粧品担当者との情報提供  
-週2回のオンラインミーティングで、化粧品業界に関する最新情報や実務のノウハウを学べます。
2. 4月サウジアラビアで開催される展示会への出展  
-実際の現場に参加し、業界のトレンドを体感しながらスキルを磨くことができます。
3. 長年ドバイに住み、自社商品の開発経験者である代表との密な連携  
-商品開発の経験者と共に、実務におけるアドバイスやサポートを受けながら、商品開発のスキルを習得できます。

**求人のポイント****■グローバルな組織です！**

日本、ドバイに加え、2024年にはシンガポール拠点を新設し本社を移転しました。毎日外国籍のメンバーとコミュニケーションを取って働く、グローバルな雰囲気職場です。

**■事業の拡大・推進を最前線で感じられます！**

トレーディング事業部長を兼ねる代表のもと、業務に幅広く携わり、常に新しいことにチャレンジしながらキャリアアップできます。

**■チャレンジが評価される環境です！**

期初に目標を設定し、目標に応じてしっかり評価する制度が整っています。勤続年数や年齢に関係なく、自分の頑張りは評価されます。

**■ご自身の仕事が、ダイナミックに会社にインパクトを与えます！**

グローバルで約30名の規模感です。今後多くの人員増加を見込んでいますが、まだ小規模な組織のため、個々の業務が会社全体に与える影響が大きいのが特徴です。新しいアイデアやプロセスの導入がダイレクトに反映され、組織の成長に貢献する実感を持ちながら働ける環境です。

**■風通しの良い社風です！**

部門間の垣根が低く、チームとして協力しながら成果を出していく風土が根付いています。新しいメンバーの意見も歓迎され、成長する組織と一緒に作り上げるやりがいを感じていただけるはずです。

【勤務地】本社：東京都千代田区九段北（九段下駅より徒歩2分）  
転勤：無（勤務地は千代田区、中央区内で移転する可能性あり）  
喫煙環境：屋内全面禁煙

【雇用形態】正社員  
期間の定め：無  
試用期間：6ヶ月  
試用期間中の勤務条件：変更無

【給与】  
年俸制（想定年収600～800万円）※ご経験に応じご相談  
※16分割（賞与として9月と3月に2ヶ月ずつ、合計年4ヶ月支給）

【就業時間】08:30～17:30  
所定労働時間：08時間00分  
休憩：60分  
残業：有  
残業手当：無（管理監督者のため支給無）  
時差出勤制度：有（申請により始業時間を最長1時間繰り下げる制度）  
通勤手当：会社規定に基づき支給

【休日・休暇】年間120日  
完全週休二日制  
土曜日曜祝日  
夏期2日  
年末年始休暇：12/31、1/2、1/3  
有給休暇：入社半年経過時点10日  
バースデー休暇

【福利厚生】  
社会保険：健康保険:有  
厚生年金:有  
雇用保険:有  
労災保険:有  
退職金：無

---

## Required Skills

【必須（MUST）】  
・ 海外市場、または国内のインバウンド向け販売のご経験  
・ 英語を用いて海外のステークホルダーと折衝したご経験  
・ 化粧品にご興味をお持ちの方

【歓迎（WANT）】  
・ 化粧品分野で海外市場のマーケティング、仮説検証を行ってきたご経験  
・ 貿易実務のご経験

「Right Product at Right Place」  
「Let the Numbers Talk」  
「Try, Learn, and Share」  
「Mutual Trust and Respect」

4つのバリューに共感し、日本の良さを海外にアピールするのに力を尽くしたい、そんなあなたのご応募をお待ちしています！

---

## Company Description