

 WorkView Inc.

米国EC店長／プロジェクトマネジャー <グローバル事業部門>：米国現地（主にロサンゼルス）の時差に合わせたシフトで勤務

米国現地メンバーと共に、販売基盤構築、売上拡大がミッションになります。

## 募集職種

人材紹介会社  
株式会社ワークビュー

採用企業名  
東証プライム上場企業

求人ID  
1493835

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)

雇用形態  
正社員

勤務地  
東京都 23区

給与  
600万円～850万円

勤務時間  
火曜～土曜 / 7:00～15:50 (実働7時間50分) ※残業あり ※米国現地（主にロサンゼルス）の時差に合わせたシフトで勤務

休日・休暇  
週休2日制 (日月祝) 年末年始休暇 (12月30日～1月3日)

更新日  
2025年02月13日 13:00

## 応募必要条件

職務経験  
3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  
流暢

最終学歴  
高等学校卒

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

弊社は多種多様な業界のお客様にグローバルECワンストップサービス、コールセンター、ビジネスプロセスアウトソーシ

ング、デジタルマーケティング、アナリティクスサービス等の様々なアウトソーシングサービスを提供しており、大手企業を中心に3,000社以上の実績があります。

## ■仕事内容

日系メーカーの米国進出・事業拡大支援において、米国での販売代理・業務委託としてECサービスを提供するプロジェクトマネジメントをご担当頂きます。

米国現地メンバーと共に、販売基盤構築、売上拡大がミッションになります。

### <お任せする主な業務内容>

- ①日本企業を顧客とした米国市場向けECプロジェクトマネジメント
- ②日・米メンバーならびにパートナー企業との連携・折衝
- ③年間/月間売上計画の立案、実行、分析、改善提案
  - └売上や施策のパフォーマンス計測、分析、
  - 米メンバーと改善施策を構築しクライアントに提示、実行
- ④ECオペレーションマネジメント（ECサイト、マーケティング、コールセンター、物流、会計）
  - └カスタマーサポートやロジスティクス、
  - 受発注・返品を含めたオペレーションのモニタリングと運営
- ⑤顧客課題発掘・リレーション維持
  - └クライアントの期待値・課題感ヒアリングと対策立案・提案

- ★業務上「英語（ビジネスレベル）」が必須です。
- ★米国ないし海外市場向けのEC実務経験のある方歓迎！

## ■当ポジションの魅力・やりがい

世界EC市場規模第2位の米国に向けて日系大手ブランドの進出・事業拡大に携わることができます。顧客・事業パートナーを含めた経営層とのコミュニケーションも多いため、米国のEC・マーケティングトレンドだけではなく、経営視点も学ぶことが出来ます。販売代理としてEC運営全てを担うため、デジタル領域に限らず、米国現地のリテール、カスタマーサポート、フルフィルメントに関する知識も得ることが可能です。ECワンストップサービスという多岐にわたる領域、プロジェクトを主体的に推進していくことでクライアントの業績への貢献と自身の成長をダイレクトに感じられるでしょう。

## ■この仕事の厳しさ・チャレンジ

日系企業の文化慣習と米国現地の商習慣が異なるため、顧客/現地の間をとりもち、自らが率先して調整を図る自主性とバランス感覚が求められます。現地販売代理を担うプロジェクトにおいては、クライアントに代わる事業責任者として売上・収支達成も同時に求められます。

## ■キャリアパス

米国市場での仕事経験・実績を得られ、ECトレンドやマーケティング実務などを学ぶことができます。短中期的なキャリアとして、シニアプロジェクトマネージャー、代理店としてのブランド/ストアマネージャーなどを目指すことができます。長期的には米国に限らず他の海外諸国に向けた業務に携わって頂く可能性もあります。

## ■教育体制

既存スタッフのサポートを受けながら直接案件に関与していただき、OJTを行います。既存を含むこれまでの案件ナレッジは蓄積されているため、過去提案書や事業管理シート等を活用しながら吸収していただきます。その他、社内での各種研修制度の活用も可能です。

## ■配属部署について

配属予定部門：グローバル事業統括 EC推進統括部

### 部署のミッション：

- ・弊社のグローバル全体でのEC業績拡大をミッションとした23か国にある海外拠点へのEC事業推進業務、
  - ・日本企業の海外オンライン進出におけるソーシングや海外企業の日本進出における営業サポート業務の遂行
- 上記基軸にした事業開発およびサービス拡充を目指します。

## スキル・資格

### <必須の経験>

- ・EC運営知識・経験  
(ビジネス構造、お金/物の流れ、必要役割の理解と日々の運用)
- ・Shopify概要知識・使用経験  
(機能・構造理解、ノーコード範囲でのオペレーション経験)
- ・日系企業をクライアントとした業務経験

### <必須のスキル>

- ・英語（ビジネスレベル：TOEIC800点程度）
- ・お客様含めた社内外関係者との円滑なコミュニケーションスキル

### <求める人物>

- ・クライアント、現地メンバーとのコミュニケーションが多く発生するため、
- ・自主的に課題を発掘しメンバーと協力して解決ができる方
- ・日米の文化差・商習慣差を理解し、双方を活かしながらブリッジができる方

<あれば尚可>

- ・マーケティング視点のデータ分析  
(売上分析、サイト流入・内部分析・広告分析)
- ・Google Analytics概要知識・分析経験
- ・デジタルマーケティング概要知識・経験  
(Google Ads, Meta Ads, Organic Social, SEO等)
- ・会計基礎知識(売上・原価・外注費等のP/L構造理解、税金・送料の取扱い)
- ・Amazon実務経験(機能・構造理解、米国に限らず日本や他国での経験でも可)
- ・カスタマーサポート概要知識・経験(トークスクリプト、エスカレーション)
- ・ロジスティクス概要知識・経験(輸出入、在庫管理)

<活かせるスキル・経験>

- ・海外勤務経験(場所問わず)
- ・日本における外資勤務経験
- ・ECを支えるいずれかの領域におけるオペレーション実務経験
- ・複数拠点・企業のチームマネジメント

<歓迎>

- ・メーカーや代理店でのEC店長経験者
- ・メーカーや代理店でのデジタルマーケティング実務経験者
- ・外資系メーカーでのマーケティング・EC担当者

---

## 会社説明