

拠点的ない国での 海外販売支援プログラム

同時に複数の国での調査・営業活動を可能に！
試験的に営業活動を行い、撤退にコストがかかりません。

既に何か国も進出されている企業にとっても、新しい国での開拓は大変コストもかかり、営業所設立には更に慎重にならざるを得ません。一方東南アジアを中心とした市場の拡大は待ったなしであり、様々な国で同時に市場が拡大しています。このような状況に対応し、なるべくコストをかけずいくつもの国で同時に市場開拓できるような可能性を追求したプログラムです。

- ・調査段階は派遣で対応 雇用契約の解消が容易。
- ・提携先企業の事務所に活動拠点を設置
- ・日々の管理はSKYPEで
- ・進出が決定した段階で派遣契約から転職斡旋に移行

詳細手順

1. 現地人材のご紹介

要求事項をお聞きした上で、現地人材会社で人材情報を収集します。応募者から人選した上で履歴書をご提示しますので、書類上での人選をお願いします。

2. 面接

SKYPE を利用した、テレビ会議方式での面接をしていただきます。現地で直接面接される場合提携会社でアレンジ致します。

3. 派遣契約

採用を決定された場合、現地提携先企業の社員として採用し、派遣形体での就労を開始します。就労時間での清算となります。

4. 現地調査・営業活動

現地提携先企業の事務所内に机を置き、調査・営業活動に従事します。SKYPEで日々の進捗管理、打合せを行います。就業状況は提携先人材会社で管理・報告します。

5. 営業拠点設立

進出が決定した段階で営業拠点を設立。見通しの厳しい市場については派遣契約を解消することにより容易に撤退することができます。つまり、同時に多くの国で市場調査と営業活動を行うことが可能となります。

6. 雇用契約へ移行

転職斡旋サービスにより、現地提携会社から新会社へ営業マンを移籍します。調査段階で育成した人材を社員として雇用することにより採用段階でのミスマッチを防ぎ、育成費用を無駄にしません。