



【営業CRM】 海外営業 (Vietnam) (13444)

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1546240

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 12 million yen

Refreshed

April 7th, 2026 17:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Vietnamese - Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

BLUEPRINT Foundersでは、これまで株式会社Archi Village・株式会社Fact Baseを設立し、複数社のスタートアップの収益化を行ない、グループ全体で100人超にまで成長していきました。

その中で、様々なCRMを導入し営業活動を行ってききましたが、どのツールもむしろ営業効率が悪くなり、本末転倒しているようなCRMツールしかなく、それであれば内製化してしまうと立ち上げたのがこの株式会社Transleadです。プロダクト・サービスを効率よく売っていく仕組み作りや、効率のよい企業運営を日本の中小企業にも還元し、顧客企業の変革、ひいてはMission「企業の変革をリードする」ことを目指しています。

- ・ 海外拠点のセールス機能および営業組織の立ち上げ
- ・ 海外建材業の顧客開拓
- ・ 新規顧客の開拓
- ・ 経営層に向けた自社プロダクトの提案
- ・ 既存顧客のフォローとリレーション構築
- ・ マーケティング活動（展示会出展、SNSの運用など）
- ・ 開発部門へのプロダクトフィードバック

※シンガポールもしくはマレーシアへの海外営業を想定しています。
※海外出張は2週間に1回程度想定しますが変更する可能性があります
※現段階では海外に駐在する予定はございません

1. 自社SaaSプロダクト「Translead CRM」営業活動

自社CRMプロダクトの新規開拓を行い、契約獲得を目指します。あらゆる業界の構造・顧客の課題を深く理解し、最適なソリューションを提供します。

2. リレーション構築

顧客の意思決定者や関係者と信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを形成します。

3. ソリューション提案とプレゼンテーション

クライアントのニーズを基に、DXソリューションを分かりやすく効果的に提案します。必要に応じてカスタマイズした提案資料を作成し、プレゼンテーションを実施します。

4. プロジェクト連携

受注後のプロジェクト進行において、技術チームと連携し、円滑な導入をサポートします。

▼キャリアアップ例

- ・ 成果次第でスピード感を持って昇格できます。
- ・ 最初はセールスマンからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
- ・ キーエンス出身者が立ち上げたこともあり、実力主義の評価体制・昇給/昇格・ストックオプション制度をご用意しており、SaaS営業未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

Required Skills

【必須要件】

- ・ ベトナム語（ネイティブレベル）
- ・ 日本語（ビジネスレベル）
- ・ to B経験2年以上
- ・ 新規開拓営業の経験のある方
- ・ 基本的なIT知識

【歓迎要件】

- ・ エンタープライズとの折衝経験
- ・ SaaS商材での営業経験
- ・ CRMツールの使用経験

Company Description