



【ベトナム語】 SaaSプロダクトセールス/CRMサービス/年収600万～1800万円@御成門

海外チームは順調に成長しており、組織拡大を目指しております！

## Job Information

### Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

### Hiring Company

CRMシステム開発・販売企業

### Job ID

1546560

### Division

営業本部

### Industry

Software

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Train Description

Hibiya Line, Kamiyacho Station

### Salary

6 million yen ~ 12 million yen

### Work Hours

・ 8 : 30 ~ 17 : 30 ・ 休憩時間 : 60分 ・ 残業 : 有 (月平均30時間程度)

### Holidays

・ 完全週休2日制(土日) ・ 祝日 ・ 年末年始 ・ 慶弔休暇 ・ 有給休暇 ・ 産前・産後休暇 ・ 育児休暇 【年間休日】 125日

### Refreshed

April 21st, 2026 00:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### 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****■業務内容**

自社SaaSプロダクトの営業活動における海外拠点立ち上げに携わっていただきます。

**■業務内容：・ベトナム拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ**

- ・ベトナムの顧客開拓
- ・新規顧客開拓
- ・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

**1. 自社SaaSプロダクトの営業活動**

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。

**■給与詳細**

年収600万円～1,200万円（月給制）

・月給375,000円～554,900円  
(基本給：277,400円～359,800円 固定残業手当/月：97,600円～195,100円（固定残業時間45時間0分/月）)

- ・賞与：有（年2回）
- ・昇給：有（年2回）
- ・交通費支給：有

**■日本語の使用割合：70%****■福利厚生・待遇：**

- ・社会保険完備(健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険)
- ・PC/社用携帯貸与
- ・常備型社食サービス
- ・ウォーターサーバー
- ・ストックオプション など

**■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙****■選考の流れ：**

書類選考→1次面接→2次面接→WEB適性検査→最終面接→内定

- ※筆記試験：有(性格診断)
- ※1次・2次面接：WEB面接
- ※最終面接：オフィスでの面接
- ※面接時の交通費支給：無

**Required Skills****■必須スキル・資格・to B営業経験2年以上ある方**

- ・新規開拓営業の経験のある方
- ・基本的なIT知識をお持ちの方(社内ツール(SlackやGSuiteなど)の利用方法)

**■尚可スキル・資格**

- ・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**