



営業DX領域に特化したテクノロジー企業 【セールス】新規海外立ち上げ

新規の海外営業拠点の立ち上げ経験を積める

Job Information

Recruiter

PROGRE Ltd

Hiring Company

株式会社Translead

Job ID

1546924

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

6 million yen ~ 18 million yen

Work Hours

8:30~17:30

Holidays

土日祝日、年末年始および会社指定日

Refreshed

July 23rd, 2025 16:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Malay - Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

▼具体的な仕事内容

- ・海外拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
- ・海外の顧客開拓
- ・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「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バーからスタートし、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。

▼最優先国籍

- マレーシア人
- シンガポール人

▼優先国籍

- オーストラリア
- ニュージーランド

Required Skills

必須スキル

- ・海外営業の経験1年以上
- ・日本語ネイティブレベル
- ・新規開拓営業の経験のある方
- ・基本的なIT知識
- ・普通自動車運転免許（AT可）

歓迎スキル

- ・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