



【営業リーダー候補】B2B SaaS「ShipPass」拡販を担うアカウントエグゼクティブ（貿易DX／スタートアップ）

日本の輸出を通じて、世界中の人々の暮らしに華を添える【貿易DX×グローバル企業】

Job Information

Hiring Company

[Cross Reach Inc.](#)

Job ID

1552715

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Tozai Line, Kudanshita Station

Salary

5.5 million yen ~ 9 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed

October 23rd, 2025 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

【事業内容】

デジタル事業/新規事業

貿易実務の煩雑さが要因で、多くのメーカーが貿易業務を商社に任せ輸出を諦めている現状が、商社部門での実業を通して、分かってきました。デジタル事業では、プロダクト開発によって貿易に関わるこれらの業務を自動化し、メーカー自身が輸出を行なう事ができるようにします。輸出のハードルを解決し、メーカーが買い手に直接製品を輸出することで、より日本産品を世界にアピールする機会を増やす支援ができると考えています。

【仕事内容】

今回募集するのは、当社の新規事業における営業リーダー候補となり、当社の成長をより加速させる重要な役割を担っていただきます。

自社開発のSaaS型貿易実務DXプラットフォームの新規顧客獲得が主な役割となり、輸出を行う日本全国のメーカー/商社様が主な顧客（中小〜エンタープライズ）となります。オンラインでの商談が割合としては高いですが、お客様のご依頼に沿って必要な際に顧客訪問をしていただきます。

それ以外の業務として、

- ・リードジェネレーション施策の企画（セミナー、広告、コンテンツ等）
 - ・今後の組織拡大を見据えた営業組織構築や連携体制構築（インサイドセールス/CS部門立ち上げ）
- など、幅広い業務に携わりながら顧客の課題解決に向けて貢献していただきます。

【具体的な業務】

- ・Web問い合わせ、セミナーなどから発生する問い合わせへの対応
- ・顧客ニーズに応じた提案書の作成、およびフォローアップ
- ・デモやプレゼンテーションの実施〜契約交渉、およびクロージング
- ・顧客とのリレーション構築
- ・セールスパイプラインの最適化および拡大
- ・顧客フィードバックの収集と開発チームへのフィードバック提供
- ・契約後のお客様に対する初期オンボーディング支援
- ・営業戦略の立案・KPI設定および改善プロジェクトへの参画

【対象商材】

貿易DXプラットフォーム「ShipPass」

旧来の貿易実務のあり方を変え、「誰でも、簡単、正確に」を実現する、貿易業務効率化SaaS。これまでの"営業"や"書類作成"のあり方を抜本的に変え、複雑で多岐にわたる貿易業務に掛かる時間を大幅に短縮し、業務プロセスを効率化します。幅広い規模の企業で利用しやすいよう、導入工数（費用・導入に掛かる時間）を大幅に下げ提供します。

"営業"プロセスから、その先の業務プロセスに至る幅広い業務を最適化する、独自のポジショニングを確立しています。

【給与】

年俸制（想定年収550〜800万円）

※ご経験・スキルに応じて決定いたします。

上記の年俸に加え、契約件数に応じたインセンティブ支給あり（1件あたり2万円）

例：月に5件の契約で月10万円のインセンティブ

※年俸とは別に支給され、契約件数に応じて変動します

※支給タイミングや計算方法はオファー時に詳細説明いたします

Required Skills

【必須（MUST）】

- ・BtoB SaaSまたはITソリューションの法人営業経験（目安3年以上）
- ・新規開拓営業のご経験をお持ちの方
- ・自主的に行動し、問題解決に向けた姿勢を持つ方
- ・結果志向であること、データに基づいた意思決定ができる方
- ・目標達成のための案件発掘手段や優先順位付け、営業プロセスを/実践している方

【歓迎（WANT）】

- ・貿易業務の基礎知識または輸出入業務への興味関心
- ・スタートアップや新規事業での0→1フェーズ経験
- ・セールスの初期段階から成長フェーズに至るまでの経験
- ・英語によるコミュニケーションスキル
- ・マーケティング施策（コンテンツ、広告、セミナーなど）の企画・実行経験

Company Description