



海外セールス【ベトナム】 ◆ 自社SaaSプロダクト「Translead CRM」 | ベトナム語ネイティブの方を募集！

Job Information

Hiring Company

[Translead Inc.](#)

Job ID

1553630

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Toei Oedo Line, Roppongi Station

Salary

6 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

8:30~17:30

Holidays

完全週休2日制（休日は土日祝日）

Refreshed

May 20th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Vietnamese - Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Transleadについて

2023年10月の正式リリース以来、Translead CRMは外資系競合からのリプレースを含め、多様な企業への導入が拡大しています。

現在はIPO準備を進めながら、事業・組織ともに急成長中。海外展開も本格化しており、社員の10%以上が外国籍というグローバルな環境です。

提供プロダクト「Translead CRM」について

Translead CRMは、「営業現場で本当に使われ続けるCRM」をコンセプトに開発された、営業支援・顧客管理SaaSです。シンプルで直感的なUIと、一画面で必要情報を確認できる設計を特徴としており、営業現場での高い定着率を実現しています。

また、創業メンバーの半数以上がキーエンス出身であり、「営業成果につながるCRM」を重視したプロダクト開発を行っています。現在は国内に加え、海外10カ国以上へ展開を進めています。

具体的な仕事内容

- ・ベトナム拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
- ・ベトナムのローカル企業への顧客開拓
- ・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（*）毎月約2週間程度の海外出張が発生します。

営業活動の流れ

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、カスタマーサクセスチームと連携し、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、スピード感のある昇給・昇格が可能です。
- ・まずはセールスメンバーとして事業やカルチャーをキャッチアップいただきます。
- ・キーエンス出身メンバーが立ち上げた組織のため、実力主義の評価制度を採用しています。
- ・昇給/昇格制度など人事評価も整備しており、SaaS営業未経験からでも大きくキャリア・年収を伸ばせる環境です。
- ・将来的には海外拠点責任者やCountry Managerなど、グローバル事業を牽引するポジションへのキャリアアップも可能です。

Required Skills

必須スキル

- ・ベトナム語（ネイティブレベル）
- ・日本語（ビジネスレベル）
- ・法人営業経験2年以上
- ・新規開拓営業のご経験
- ・基本的なITリテラシーをお持ちの方
- ・将来的な海外勤務（ベトナム法人）の可能性についてご理解いただける方

〈本ポジションのご応募にあたって〉

- ・本ポジションでは、中長期的にベトナム市場の拡大を担っていただくことを期待しています。
- ・入社後はまず日本国内で勤務いただきます。将来的には、事業状況や組織体制に応じて、ベトナム現地法人での勤務をお願いする可能性があります。
- ・そのため、日本での永住権取得や長期的な国内定住を最優先に考えられている場合は、ご希望に沿わない可能性があります。

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