【海外事業立ち上げ】グローバルセールス｜自社SaaS「Translead CRM」

急成長スタートアップ/自社SaaSプロダクトの更なる販路獲得と拡大をリード

Job Information

Hiring Company
Translead Inc.

Job ID
1553632

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Toei Oedo Line, Roppongi Station

Salary
6 million yen ~ 18 million yen

Work Hours
8:30〜17:30（担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり）

Holidays
完全週休2日制（休日は土日祝日）

Refreshed
November 11th, 2026 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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イスを含め、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。

今回募集するのは、海外市場の立ち上げを担うグローバルセールスポジションです。
まずは国内営業を通じて事業・プロダクト理解を深めていただき、その後、海外営業・海外拠点立ち上げ・将来的な海外駐在など、グローバル事業拡大の中核を担っていただきます。

 # 具体的な仕事内容
・海外拠点におけるセールス機能 / 営業組織の立ち上げ
・海外市場における新規顧客開拓
・経営層に向けた自社SaaSプロダクト「Translead CRM」の提案営業
・既存顧客のフォローおよびリレーション構築
・展示会出展、SNS運用などのマーケティング活動
・顧客ニーズをもとにした開発部門へのプロダクトフィードバック
・将来的な海外拠点責任者 / Country Manager候補としての事業推進

 # 海外営業について
・海外営業ポジションでは、毎月約2週間程度の海外出張が発生します。
・担当国・地域については、ご経験・英語力・スキル・ご希望を踏まえて決定します。
・選考過程では、ご経験や英語でのコミュニケーション力を踏まえた担当国・地域選定のため、ネイティブスピーカーとの英会話（20分程度）を実施します。

想定しているエリア例：
①北米（アメリカ）
②アジア圏（ベトナム・タイ・マレーシア・シンガポール・インド・韓国 など）

営業対象は、現地の日系企業を中心に、語学力やご経験に応じてローカル企業への提案営業もお任せします。 また、ご本人の希望や適性に応じて、中長期的な海外駐在の可能性もあります。（海外駐在の希望有無については、選考内で確認させていただきます。）

なお、入社後はまず日本国内での営業活動を通じて、事業理解・プロダクト理解・営業プロセスへのキャッチアップを行っていただきます。
その後、海外営業・海外拠点立ち上げなどをお任せしていく想定です。

 # 営業活動の流れ
1. 自社SaaSプロダクト「Translead CRM」の提案営業
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。
業界構造や顧客課題を深く理解し、最適なDXソリューションを提案します。

2. リレーション構築
顧客の意思決定者や関係者との信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップ形成を行います。

3. ソリューション提案
・プレゼンテーション 顧客ニーズをもとに、最適な提案資料を作成し、分かりやすく効果的なプレゼンテーションを実施します。

4. プロジェクト連携
受注後はカスタマーサクセスチームと連携し、プロダクト導入や活用支援を推進します。

 # 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 / 昇格制度に加え、ストックオプション制度も整備しており、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。

 # 雇用形態
・正社員（試用期間：3ヶ月(試用期間中の条件の変更なし)）

 # 年収
・600〜1800万円
　L 月給：375,000円〜832,300円
　L みなし残業：有（45時間）
　L 給与（月収）に含まれる固定残業代：97,600円〜292,700円
・賞与・昇給：有（年2回）

 # 勤務地
・東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F

 # 勤務時間
・8:30〜17:30（担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり）

 # 休日休暇
・完全週休2日制（土日祝休み）
　L 祝日については、担当国・地域の祝日 / 休日カレンダーに準じて勤務
・年次有給休暇
・慶弔休暇
・産休・育休
・介護休暇
・振替休日

 # 手当・福利厚生
・交通費支給
・PC / 社用携帯貸与
・各種社会保険完備
・出張手当（海外出張時の日当支給あり）

Required Skills

 # 必須スキル
・日本語母語レベル・新規開拓営業の経験のある方
・英語または中国語ビジネスレベル以上
・基本的なIT知識
・普通自動車運転免許（AT可）

 # 歓迎スキル
・エンタープライズ企業との折衝経験
・SaaS商材での営業経験
・CRMツールの使用経験

 # 求める人物像
・SaaS営業経験は不問です。
・法人営業経験を活かし、グローバル環境で挑戦したい方
・海外市場の立ち上げや、海外拠点展開に携わりたい方
・裁量を持ちながら、事業成長を自ら推進していきたい方
・スピード感のある環境で、成果に応じたキャリアアップを目指したい方
・組織や仕組みづくりにも主体的に関わっていきたい方

Company Description