



## 【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 ~ 12 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**

June 17th, 2026 03:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

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。

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。
- ・まずはセールスマン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

- ・600～1200万円
- L 月給：375,000円～554,900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～195,100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**