【インドネシア語】SaaSプロダクトセールス/CRMサービス/年収600万～1800万円@御成門

小規模企業で裁量の大きい仕事ができます！

Job Information

Recruiter
GLOBALPOWER Inc.

Hiring Company
CRMシステム開発・販売企業

Job ID
1556544

Division
営業本部

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Hibiya Line, Kamiyacho Station

Salary
6 million yen ~ 18 million yen

Work Hours
・8：30～17：30 ・休憩時間：60分 ・残業：有（月平均30時間程度）

Holidays
・完全週休2日制(土日) ・祝日 ・年末年始 ・慶弔休暇 ・有給休暇 ・産前・産後休暇 ・育児休暇 【年間休日】 125日

Refreshed
October 10th, 2025 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Indonesian - Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■業務内容

自社SaaSプロダクトの営業活動における海外拠点立ち上げに携わっていただきます。

■業務内容：
・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

＜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。
＜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。
＜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。
＜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。

■給与詳細

年収600万円～1,800万円（月給制）
・月給375,000円～832,300円
(基本給：277,400円～539,600円　固定残業手当/月：97,600円～292,700円（固定残業時間45時間0分/月）)

・賞与：有（年2回）
・昇給：有（年2回）
・交通費支給：有

■日本語の使用割合：70%

■福利厚生・待遇：
・社会保険完備(健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険)
・PC／社用携帯貸与
・常備型社食サービス
・ウォーターサーバー
・ストックオプション　など

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

■選考の流れ：
書類選考→1次面接→2次面接→WEB適性検査→最終面接→内定

※筆記試験：有(性格診断)
※1次・2次面接：WEB面接
※最終面接：オフィスでの面接
※面接時の交通費支給：無

Required Skills

■必須スキル・資格
・海外営業の経験1年以上
・新規開拓営業の経験
・基本的な社内ITツール使用できる方
・普通自動車運転免許（AT限定可）※母国の免許でもOK

■尚可スキル・資格
・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