

FactBase

【インド現地法人立ち上げ候補】製造業向けSaaSの法人営業 | 図面管理クラウド「ズーメーン」の現地展開をリード！

立ち上げ予定のインド現地法人にて、0→1の成長フェーズを経験

Job Information

Hiring Company

FactBase Inc.

Job ID

1569290

Division

海外事業部

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, Minato-ku

Train Description

Toei Oedo Line, Akabanebashi Station

Salary

6 million yen ~ 12 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

フレックスタイム制（休憩時間60分）

Holidays

・完全週休2日制（休日は土日祝日）・年末年始休暇・年次有給休暇・慶弔休暇・産休・育休・介護休暇・振替休日

Refreshed

February 18th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

株式会社Fact Base（日本法人）

- ・所在地：東京都港区台場2丁目3番地1号 トレードピアお台場13F
- ・設立：2022年9月1日
- ・従業員数：260名（うちインドチームメンバー：3名）
- ・事業内容：図面管理システム「ズメーン」の開発・販売
- ・サービスURL：<https://lp.zume-n.com/>

インド法人（設立準備中）

- ・法人名：FACT BASE SOFTWARE INDIA PVT. LTD
- ・状況：法人登記完了／現在は事業稼働に向けた準備フェーズ

採用背景・インド現地法人（登記済・現在稼働準備中）の立ち上げに伴い、将来の現地事業を担う初期メンバーを募集しています。

- ・0→1フェーズの拠点立ち上げに関わりながら、インド市場における事業拡大を担っていただきます。

仕事の内容

■ 図面管理SaaS「ズメーン」のセールス業務

- ・インドのローカル企業向け新規営業
- ・架電、商談設定、オンライン商談

- ・製造業（工場、部品メーカー等）へのフィールドセールス

■ 既存顧客対応

- ・既存顧客のフォローアップ
- ・利活用促進・定着支援
- ・中長期的な関係構築、課題ヒアリング

■ 日本本社との連携

- ・日本本社の海外事業チーム（インドチーム）との定例ミーティング
- ・営業戦略の策定・施策の実行
- ・各種オペレーションの協働

チーム構成

- ・日本法人：インドチーム（3名）

Career plan

- ・セールス → メンター → マネージャーへのステップアップ
- ・展示会運営・マーケティング・事業企画へキャリア拡張可能
- ・海外事業のコアメンバーとして、拠点づくりを経験できる環境

企業の魅力

- ・立ち上げ予定のインド現地法人にて、0→1の成長フェーズを経験
- ・海外事業推進・拠点づくりに実質的に関われる
- ・日本本社と連携しながら裁量を持って事業を推進できる

本求人ご応募にあたって

※本ポジションは、将来的にインド現地法人での勤務を前提とした採用です。

※インド法人が稼働するまでは、日本法人（Fact Base株式会社）での雇用・勤務となります。

※インド法人稼働後は、現地勤務（駐在または現地雇用）へ切り替わる可能性があります。

※日本での就労ビザをお持ちの方※

日本の永住権は、原則として日本に10年以上継続して居住していることが要件となります。

そのため、インド法人稼働後に現地勤務（駐在または現地雇用）へ切り替わった場合、日本での居住年数のカウントがリセットされ、再度1年目からのカウントとなる可能性があります。

日本での永住権取得や長期的な日本定住を重視される方にとっては、ご希望に沿わない場合がありますので、あらかじめご理解のうえご応募ください。

Required Skills

<必須>

- ・大卒以上
- ・セールス経験 2年以上（商材不問）
- ・インド全域への出張が可能な方
- ・半年以内を目安に、インド現地法人の立ち上げに参画し、現地勤務に対応可能な方
- ・英語 / ヒンディー語 / タミル語 / カンナダ語 いずれかの言語が話せる方
- ・自動車運転免許

<歓迎>

- ・BtoB営業経験
- ・SaaS/ITサービスの営業経験

- ・製造業向け営業経験
- ・海外勤務経験

Company Description