



【営業CRM】 PdM

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1572384

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Refreshed

January 27th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■業務概要

自社SaaSプロダクトのPdM業務を担当いただきます。

①一次情報の収集と業界構造・課題の理解

- ・自ら圧倒的な量の一時情報を取得し、業界構造と課題を素早く把握し、言語化すること
- ・セールスサイドと協業し、高速で質の高いテストマーケティングを行うこと

②ビジネスモデルの構築

- ・ソリューションとビジネスモデルを適切に噛み合わせて構築すること
- ・1stリリースからグロースまでの現実的なプロダクトロードマップを描くこと

③プロダクトマネジメント業務

- ・最も重要な課題に、最小のソリューションを提供するようなプロダクトを素早くリリースすること
- ・将来のロードマップに沿って、負債のないUX設計・システム設計を担保すること

■業務概要

①一次情報の収集と業界構造・課題の理解

- ・自ら圧倒的な量の一時情報を取得し、業界構造と課題を素早く把握し、言語化すること

- ・セールスサイドと協業し、高速で質の高いテストマーケティングを行うこと

②ビジネスモデルの構築

- ・ソリューションとビジネスモデルを適切に噛み合わせて構築すること
- ・1stリリースからグロースまでの現実的なプロダクトロードマップを描くこと

③プロダクトマネジメント業務

- ・最も重要な課題に、最小のソリューションを提供するようなプロダクトを素早くリリースすること
- ・将来のロードマップに沿って、負債のないUX設計・システム設計を担保すること

■新たなビジネスモデルで、事業立ち上げ～IPOまでのプロセスを再現

Transleadを立ち上げた、BLUEPRINTグループでは、SaaSに特化した新規プロダクトをゼロから立ち上げ、急成長させ、Exitすることで利益を出す、スタートアップファクトリーというビジネスモデルを採用しています。開発前の課題特定とテストマーケに力を入れ、5,000万円～1億円規模の売上内諾が経った時点で開発、法人化。そして5年で上場するロードマップを設計しています。

【現在運営している3社】

- ①株式会社Archi Village（建築）：<https://archi-village.com/>
→「建材サーチ」が8ヶ月で業界シェア80%を達成し、YKKAP様、LIXIL様、三共アルミ様などに導入
- ②株式会社Fact Base（製造）：<https://fact-base.jp/>
→「ズメーン」が7か月で200社の企業に導入
- ③株式会社Translead（CRM）：<https://translead.jp/>

■なぜプロセスを再現できるのか

sales、product、financeの3側面で、他にない圧倒的な実力を持つ人材を採用し、組織化していることが最大の強みです。

- ・sales：キーエンス出身の代表、営業責任者を筆頭に、徹底した営業プロセスと顧客ヒアリングを実施
- ・product：リクルート出身のCPOを筆頭に、圧倒的にシンプルなプロダクト設計で最高のUX体験を提供
- ・finance：事業化前から事業計画を徹底的に練ることで、政府系金融機関やメガバンクから数億円の融資調達

詳しくはこちらの記事でも掲載しているので、是非ご覧ください。

https://note.com/pd_m/n/n11c4ccf2c833

■関わるプロダクト

- ・Translead CRM <https://lp.translead.jp/>

Required Skills

【必須スキル】

- ・BtoB事業のプロダクト開発の方針決定、開発のディレクションの経験
- ・クライアントへの営業、交渉、折衝を担当者として進めた経験
- ・顧客の課題を構造化して整理し、優先順位を設定するスキル

【歓迎スキル】

- ・BtoB事業の立ち上げをコアメンバーとして主体的に立ち上げた経験
- ・UI/UXデザインの経験、ソフトウェアエンジニアの経験
- ・多くのビジネスモデルの知識を持ち、適切に組み合わせるスキル

【求める人物像】

- ・プロダクトのあるべき姿を追求し、それを形にすることを楽しめる方
- ・知的好奇心に駆り立てられていて、同じ時間で人よりも多く学べる方
- ・多くの失敗経験を積んでおり、その体験から学びを抽象化できている方

Company Description