

海外セールス（事業立ち上げメンバー） | DX市場を牽引するグローバルスタートアップ
な会社です@東京都六本木

年収最大1,800万も可能。キーエンス流の評価制度で挑む海外事業立ち上げ。

Job Information

Recruiter	Leverages Career Mexico S.A. de C.V.
Hiring Company	営業支援において国内トップクラスの実績を持つ大手企業出身の創業者が設立した、実力主義かつ高待遇な企業です。
Job ID	1573145
Industry	Software
Company Type	Small/Medium Company (300 employees or less)
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	08:30~17:30
Holidays	完全週休2日制 (土曜、日曜、祝日、年末年始、慶弔休暇、産休・育休、介護休暇、振替休日)、年間合計休日日数：125日
Refreshed	February 18th, 2026 08:01

General Requirements

Minimum Experience Level	Over 1 year
Career Level	Mid Career
Minimum English Level	Daily Conversation
Minimum Japanese Level	Native
Minimum Education Level	High-School
Visa Status	Permission to work in Japan required

Job Description

《募集職種》
海外セールス（海外事業立ち上げ/カントリーマネージャー候補）@東京都港区

《仕事内容》
・ 海外拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
・ 海外の新規顧客開拓およびリレーション構築

- ・ 経営層に向けた自社SaaSプロダクト（CRM）の提案
- ・ マーケティング活動（展示会出展・SNS運用など）
- ・ 開発部門へのプロダクトフィードバック

☆おすすめポイント☆

◆ 圧倒的な報酬体系と実力主義

想定年収は最大1,800万円。大手営業支援企業出身者が設計した評価制度により、成果がダイレクトに給与やポジションに反映されます。ストックオプション制度もあり、将来的な資産形成のチャンスも豊富です。

◆ 「0→1」の海外事業立ち上げ経験

既存の枠組みでの営業ではなく、海外拠点の組織構築そのものに携わることができます。将来のカントリーマネージャー（拠点責任者）として、経営に近い視点でキャリアを積むことが可能です。

◆ 急成長SaaS×業界DXという市場価値

あらゆる業界の構造を変える自社プロダクトを扱うため、IT知識と高度なコンサルティング営業スキルが身につきます。未経験からでもSaaS営業のトッププレイヤーを目指せる環境です。

◆ 六本木エリアの好立地オフィス

非常に利便性が高く、活気のあるモダンなオフィス環境です。

Required Skills

■必須条件

- ・ 海外営業の経験1年以上
- ・ 新規開拓営業の経験のある方
- ・ 基本的なIT知識
- ・ 普通自動車運転免許（AT可）

■歓迎条件

- ・ 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