



翻訳部門 セールスマネージャー

「企業が世界の顧客と母国語でつながることを支援する」様々な言語サービスを提供

Job Information

Hiring Company

Crimson Interactive Japan Co., Ltd.

Job ID

1582308

Division

営業部

Industry

Other (Translation and Interpretation)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

7 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

10:00-19:00 (応相談)

Holidays

完全週休二日制(土日祝日)

Refreshed

April 20th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【職務内容】

新規顧客開拓と既存顧客との関係構築を担うセールスマネージャーとして、売上拡大と顧客満足度向上をリードしていただきます。アウトバウンド営業を中心に、提案活動から案件管理、展示会対応まで幅広く担当していただきます。

【具体的な仕事の内容】

1. 新規顧客開拓（アウトバウンド営業）
訪問、コールドコール、ネットワーキング、展示会などを通じた新規顧客開拓
2. 営業パイプライン構築・管理
CRM を活用した案件管理及び進捗報告
営業計画・提案書作成、プロジェクトチームと連携した予算の策定
3. アカウントマネジメント
プロジェクト進行のフォローアップと顧客満足度の向上
市場動向・成功事例・改善提案の社内共有
主要顧客の窓口となり、アップセル・クロスセルを目指す
他営業メンバーとの協働によるアカウント戦略の推進

【クリムゾンインタラクティブについて】
株式会社クリムゾンインタラクティブ・ジャパンは、インド法人Crimson Interactive Pvt Ltd. の日本法人として、12年以上にわたり翻訳・ローカリゼーションサービスを提供してきました。

「企業が世界の顧客と母国語でつながることを支援する」ことをミッションに、翻訳、ローカリゼーション、文字起こし、字幕制作、ボイスオーバーなど幅広い言語サービスを展開しています。

Crimson Interactive は米国、中国、韓国、インドに拠点をもち、台湾、ロシア、トルコ、ドイツ、イラン、ブラジル、UAE に営業拠点を展開。ISO 9001:2008 および ISO 27001:2013 を取得し、品質と情報セキュリティを重視した運営を行っています。

- クリムゾングループについて
<https://www.crimsoni.com/jp/>
- 翻訳部門サービスについて
<https://www.crimsonjapan.co.jp/>

Required Skills

【応募要件】

- 3年以上の営業経験（B2B）
- ビジネスレベルの英語力（社内でのみ使用/会話・文書）
- ネイティブレベルの日本語力

【歓迎】

- 新規開拓に前向きに取り組める方
- 顧客との長期的な関係構築を大切にできる方
- グローバルな環境で成長したい方
- 自律的に業務を推進できる方
- 異文化への理解がある方

【契約期間】

- まずは1年契約でスタートしますが、職務要件を満たした場合は契約更新・正社員登用もごさいます。
- 3か月の試用期間中、条件変更なし

Company Description