



韓国法人立ち上げセールス | 営業組織DXプロダクト「Translead CRM」を運営

Job Information

Hiring Company[Translead Inc.](#)**Job ID**

1589352

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Korea, South

Salary

6 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

8:30~17:30 (休憩時間: 60分)

Holidays

・完全週休2日制(土・日・祝日休み) ・年次有給休暇 ・慶弔休暇 ・振替休日

Refreshed

June 29th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Daily Conversation

Other Language

Korean - Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

■ Translead について

当社は「企業の変革をリードする」をミッションに掲げ、営業組織の生産性を最大化するクラウド型SaaS『Translead CRM』を開発・提供しています。直感的な操作性と現場への定着率の高さから日本国内で急成長を遂げ、このたび韓国法人を設立いたしました。

今回の募集は、韓国市場における「0から1(0→1)」を作り出す、初期メンバーの採用です。

現地の営業基盤を構築し、韓国市場での事業拡大を牽引していただける圧倒的なパッションを持った方を募集します！

■ 韓国法人概要

会社名：translead korea inc ()
住所： 14, 2305 (,)
設立日：2025年10月22日
資本金：100,000,000ウォン
代表者：Masataka Takeuchi

■当社のプロダクト『Translead CRM』について

「売れる組織を創る」をコンセプトに、顧客情報、案件、営業活動をクラウド上で一元管理し、属人化しがちな営業活動を「会社の資産」へと転換するプロダクトです。
徹底的にシンプルの操作性を追求しているため現場の定着率が高く、あらゆるチームが再現性の高い成果を上げられるよう支援しています。

■業務内容

・リード獲得・商談創出：

展示会への出展、パートナーからの紹介、アウトバウンド活動（テレアポ・DM等）を通じた見込み顧客（韓国ローカル企業）の開拓

・営業プロセスの遂行：

顧客の課題ヒアリング、ソリューション（Translead CRM）の提案、クロージングまでの一連のプロセスの実施

・顧客フォロー・アップセル：

カスタマーサクセス（CS）チームと連携し、導入後の定着支援および追加提案（アップセル）

■雇用形態

・正社員

■給与

・年収：44,800,000KRW ~ 100,000,000KRW

・月給：2,800,000KRW ~ 6,250,000KRW

・昇給 / 賞与：有（年2回）

・食事手当支給

■勤務地

・韓国法人勤務（法人登記済）

・オフィスはソウルを予定しております

■福利厚生・手当

・社会保険（健康保険、国民年金保険、雇用保険、労災保険）を適用

・食事手当：有

・通勤手当 / 出張手当 支給

■会社支給デバイス

・ノートPC

・業務用スマートフォン

・外部モニター

Required Skills

【必須スキル・資格】

・ソウル（韓国現地法人オフィス）への通勤が可能な方

・大学卒以上

・2年以上の法人営業または個人営業（Sales）の経験

・韓国国内での出張に対応できる方

・自動車運転免許をお持ちの方

・日本語レベル（日常会話以上）

【歓迎スキル・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