



## 韓国事業立ち上げメンバー/SaaS×営業DX×グローバル展開

### Job Information

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

1589352

**Industry**

Software

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Toei Oedo Line, Roppongi Station

**Salary**

6 million yen ~ 12 million yen

**Work Hours**

・勤務時間：8:30～17:30 担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり

**Holidays**

完全週休2日制（休日は土日祝日）

**Refreshed**

June 1st, 2026 05:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

None

**Minimum Japanese Level**

Business Level

**Other Language**

Korean - Native

**Minimum Education Level**

High-School

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### # Transleadについて

2023年10月の正式リリース以来、Translead CRMは外資系競合からのリプレースを含め、多様な企業への導入が拡大しています。

現在はIPO準備を進めながら、事業・組織ともに急成長中。海外展開も本格化しており、社員の10%以上が外国籍というグローバルな環境です。

## # 提供プロダクト「Translead CRM」について

Translead CRMは、「営業現場で本当に使われ続けるCRM」をコンセプトに開発された、営業支援・顧客管理SaaSです。シンプルで直感的なUIと、一画面で必要情報を確認できる設計を特徴としており、営業現場での高い定着率を実現しています。

また、創業メンバーの半数以上がキーエンス出身であり、「営業成果につながるCRM」を重視したプロダクト開発を行っています。

現在は国内に加え、海外10カ国以上へ展開を進めています。

## # 具体的な仕事内容

- ・韓国拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
  - ・韓国のローカル企業への顧客開拓・新規顧客開拓
  - ・経営層に向けた自社プロダクトの提案
  - ・既存顧客のフォローとリレーション構築
  - ・マーケティング活動（展示会出展・SNSの運用など）
  - ・開発部門へのプロダクトフィードバック
- (\*)毎月約2週間程度の海外出張が発生します。

## # 営業活動の流れ

### 1. 自社SaaSプロダクト「Translead CRM」営業活動

自社CRMプロダクトの新規開拓を行い、契約獲得を目指します。

あらゆる業界の構造・顧客の課題を深く理解し、最適なソリューションを提供します。

### 2. リレーション構築

顧客の意思決定者や関係者と信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを形成します。

### 3. ソリューション提案とプレゼンテーション

クライアントのニーズを基に、DXソリューションを分かりやすく効果的に提案します。必要に応じてカスタマイズした提案資料を作成し、プレゼンテーションを実施します。

### 4. プロジェクト連携

受注後のプロジェクト進行において、カスタマーサクセスチームと連携し、円滑な導入をサポートします。

## # キャリアアップ例

- ・成果次第で、スピード感のある昇給・昇格が可能です。
- ・まずはセールスマンメンバーとして事業やカルチャーをキャッチアップいただきます。
- ・キーエンス出身メンバーが立ち上げた組織のため、実力主義の評価制度を採用しています。
- ・昇給/昇格制度もあり、SaaS営業未経験からでも大きくキャリア・年収を伸ばせる環境です。
- ・将来的には海外拠点責任者やCountry Managerなど、グローバル事業を牽引するポジションへのキャリアアップも可能です。

## # 給与

600～1200万円

#月給：375,000円～554,900円

#みなし残業：有（45時間）

#給与（月収）に含まれる固定残業代：97,600円～195,100円（\*超過分は別途支給）

#賞与・昇給：有（年2回）

#記載の給与レンジは想定であり、選考を通じて上下する可能性があります。

## # 勤務地

106-0032

東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F

### ▼アクセス

東京メトロ日比谷線 六本木駅 徒歩1分

都営大江戸線 六本木駅 徒歩1分

東京メトロ千代田線 乃木坂駅 徒歩7分

## # 勤務体系

・勤務時間：8:30～17:30

L 担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり

・完全週休2日制（土日祝休み）

L 休日・祝日については、担当国・地域の祝日/休日カレンダーに準じて勤務

・年次有給休暇

・慶弔休暇

・産休・育休

・介護休暇

・振替休日

## # 福利厚生

- ・ 社会保険完備（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険）
  - ・ 交通費支給
  - ・ PC / 社用携帯貸与
  - ・ 各種社会保険完備
  - ・ 出張手当（海外出張時の日当支給あり）
- 

## Required Skills

- ・ 韓国語（ネイティブレベル）
- ・ 日本語（ビジネスレベル）
- ・ to B経験2年以上
- ・ 韓国で新規開拓営業の経験のある方
- ・ 基本的なIT知識

〈本ポジションのご応募にあたって〉

- ・ 本ポジションでは、中長期的に韓国市場の拡大を担っていただくことを期待しています。
  - ・ 入社後はまず日本国内で勤務いただきます。将来的には、事業状況や組織体制に応じて、韓国現地法人での勤務をお願いする可能性があります。
  - ・ そのため、日本での永住権取得や長期的な国内定住を最優先に考えられている場合は、ご希望に沿わない可能性があります。
- 

## Company Description