



インドネシア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

1589353

### Division

インドネシア現地法人配属予定

### Industry

Software

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Indonesia

### Salary

3 million yen ~ 6 million yen

### Work Hours

勤務時間：8:30～17:30（休憩：60分）

### Holidays

・完全週休2日制（土日祝休み）・年次有給休暇・特別休暇

### Refreshed

June 22nd, 2026 01:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

None

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Other Language

Indonesian - 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、このたびインドネシア法人の設立を予定しております。

今回の募集は、インドネシア市場における「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、インドネシア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！

#### ■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。

徹底的にシンプルな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（インドネシアローカル企業）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）

#### ■給与

・月額：Rp20.000.000～Rp35.000.000

・賞与・昇給：年2回

・THR（宗教手当）支給

#### ■勤務地

・インドネシア法人配属予定（設立準備中）

・オフィスはジャカルタを予定

#### ■福利厚生・手当

・公的社会保障制度（BPJS）完備

※ インドネシアの公的医療保険（BPJS Kesehatan）および労働社会保障（BPJS Ketenagakerjaan）に加入します。

・民間医療保険加入：

※ 会社指定の民間医療保険プランに加入（保険料は全額会社負担）

・宗教的祝祭日手当（THR）：インドネシア労働法に基づき、年に1回支給

・残業手当（時間外労働手当）

各種諸手当（支給条件あり）：

・役職手当（Tunjangan Jabatan）

・通信手当（Tunjangan Telekomunikasi）

・出張手当（Tunjangan Perjalanan Dinas）

#### ■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】

・ジャカルタの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

・インドネシア国内での出張に対応できる方

・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