

【営業CRM】 海外営業（インド）

高年収♪

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1589373

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 12 million yen

Refreshed
November 16th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Other Language
Hindi - Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

▼具体的な仕事内容
・インド拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
・インドの顧客開拓
・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

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、技術チームと連携し、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を持って昇格できます。
・最初はセールスメンバーからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
・キーエンス出身者が立ち上げたこともあり、実力主義の評価体制・昇給/昇格・ストックオプション制度をご用意しており、SaaS営業未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

Required Skills

【必須要件】
・ヒンディー語（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
・新規開拓営業の経験のある方
・基本的なIT知識

【歓迎要件】
・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