



海外駐在/カンントリーマネージャー候補

Job Information

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

1600506

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 25 million yen

Refreshed

July 1st, 2026 10:12

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Executive

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

Transleadは、CRM・営業DX領域においてグローバル展開を進めるSaaS企業です。

本ポジションは、
"アジア(特にインド等)または北米市場(アメリカ)における事業立ち上げ・拡大を担うカンントリーマネージャー(事業責任者)"
として、戦略設計から実行、組織構築、PL責任までを担っていただきます。

現地支社長として、現地法人を一つの事業として経営する立場で、裁量と責任を持って市場開拓を推進していただくポジションです。

▼ミッション

- ・アジア(特にインド等)または北米市場におけるGTM戦略の設計・実行
- ・現地市場における売上・顧客基盤・組織をゼロから立ち上げ、持続的に成長する事業基盤の構築

▼具体的な仕事内容

- ・担当市場の分析および事業戦略 / 中長期ロードマップの策定
- ・売上・KPI・PLに対する責任
- ・エンタープライズ / ミッドマーケット向け営業戦略の立案・重要商談のリード
- ・現地営業・CS組織の立ち上げ、採用、マネジメント
- ・日本本社および他国拠点と連携したプロダクト改善・戦略調整
- ・経営陣へのレポートおよび戦略提言
- ・テストマーケティングフェーズにおける仮説検証・市場開拓

▼担当国・地域

以下いずれかを想定しています。

- (1) アジア（インド / インドネシア など）
- (2) 北米（アメリカ）

※選考過程において、ご経験・ご志向・英語でのコミュニケーション力を踏まえ、担当エリアを決定します。

※ネイティブスピーカーとの英会話（20分程度）を実施予定です。

#社会課題に挑む企業

#チャレンジできる環境

#ユニコーンを目指す企業

#DX推進

▼想定年収

1000万円~2500万円

- ・月給：625,000円~1,550,000円
- ・みなし残業：有（45時間）超過別途支給
- ・給与（月収）に含まれる固定残業代：162,600円~403,200円
- ・賞与・昇給：有（年2回）
- ・記載の年収金額は想定であり、選考を通じて上下する可能性があります。

▼待遇/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）

▼休日休暇

- ・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
- ・多国籍チームでのマネジメント経験

▼選考プロセス

カジュアル面談

書類選考

1次面接

適性検査

最終面接(+現場面談)

Required Skills

▼必須要件

- ・ネイティブレベルの日本語力
- ・英語力（ビジネスレベル以上）
- ・B2Bビジネス（SaaS、IT、ソリューション営業等）における 事業または営業責任者クラスの経験
- ・新規事業・新市場の立ち上げ、もしくはそれに準ずる経験
- ・売上目標・KPIを持ち、結果責任を負ってきた経験
- ・組織マネジメント（採用・育成・評価）の経験

▼歓迎要件

- ・SaaS / CRM / 営業DX領域での経験
- ・ASEAN市場でのビジネス経験
- ・海外拠点責任者、カントリーマネージャー、リージョナルマネージャー経験

▼求める人物像

- ・現地企業の文化やビジネスマナーを理解し、柔軟に対応できる
- ・現地語での商談・メール対応が可能
- ・現地市場のニーズを自ら調査・分析し、営業戦略に反映できる
- ・数字目標やKPIを意識し、自ら計画を立て実行できる
- ・不確実な環境でも前向きに課題に挑戦し、自身の成長機会に変えられる

Company Description