

【渋谷オフィス出社】　次世代 3D ビデオ会議ツールのインバウンドセールス

メガネ不要の画期的な3Dホログラム会議プラットフォームに関するインバウンド営業

Job Information

Recruiter
JobImpulse

Job ID
1614438

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type
Contract

Location
Japan

Salary
5 million yen ~ 5.5 million yen

Hourly Rate
月給： 450,000 円 ~ ※昇給あり (所属プロジェクトの規定による) ※残業代全額支給

Work Hours
月 ~ 金 9：00 ~ 18：00 (平日勤務：土日祝休み)

Holidays
土日祝

Refreshed
November 23rd, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

★メガネ不要の画期的な 3D ホログラム会議プラットフォーム★

に関するインバウンド営業を担当します。

渋谷ストリームオフィスを拠点とし、 リードのトリアージ（優先順位付け）、

米国主導の製品デモにおけるリアルタイム英日通訳の実施、

および評価を行う経営幹部との直接的なコミュニケーションを担当します。

研修開始日予定：2026 年 11 月 2 日（月）

＜具体的なお問い合わせ内容＞

◆反響営業（インバウンド）＆進捗管理 問い合わせのあった企業への初期ヒアリング 見込み顧客の選別および商談プロセスの管理

◆ライブデモの英日通訳サポート 米国開発チームが実施する製品デモ時のリアルタイム通訳（英語 ⇔ 日本語）

◆経営層（CXO・役員クラス）への提案・関係構築 導入を検討する顧客の経営幹部・意思決定者に対するプロフェッショナルな商談・アプローチ

◆日本市場の開拓・事業拡大サポート 顧客の要望（市場フィードバック）の収集 正式リリースに向けた準備および将来的なエリア拡大の支援

契約社員（初回契約はご入社から 1 年間）

※正社員登用のチャンスあり

Required Skills

【必須要件】

•B2B 営業またはセールスサポート経験 B2B 営業管理、クライアント対応、または営業オペレーションでの実績

•SaaS 業界での経験 SaaS の導入に関する理解 •経営幹部とのコミュニケーション能力 CXO と対応するため、丁寧な言葉遣いや振る舞いができる方

•語学力：日本語ネイティブレベル、かつ英語ビジネスレベル（CEFR 基準 B2）以上

（米国側デモにおけるリアルタイムの通訳のために必須）

【歓迎要件】

•外資系テクノロジー企業における製品デモまたはプリセールス技術サポートの実施経験

•Google Workspace および Chromebook 環境の使用スキル

•スピード感のあるスタートアップや新製品ローンチ環境での就業経験方

Company Description