



【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

September 28th, 2026 10:58

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

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 お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