

海外セールス【アメリカ】

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1618868

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
6 million yen ~ 18 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【会社/お仕事の魅力】
①「組織と事業」の構築
・決まった型をこなすのではなく、顧客と深く対峙しながら「自社サービスの価値」を創り上げる面白さ
・単なる既存顧客のサポートに留まらず、顧客の経営課題を解決する、踏み込んだ提案が可能
・正社員数名の立ち上げフェーズ
②CPO直下、優秀な開発陣と挑む製品づくり
・少数精鋭の優秀なエンジニア陣と距離が近く、顧客の声をダイレクトに製品へ反映できる環境
③上場(IPO)を視野に入れた「爆発的な成長フェーズ」
・資金調達を予定しており、監査法人との提携も決定している「スタートアップの中でも上場の準備が整った健全かつ勢いのある組織」
・正社員数名の初期メンバーとして、組織そのものを設計する経験を得ながら、事業成長にフルコミットできる

■海外CS担当者への中長期的な期待値
海外顧客のニーズを技術的な仕様へと昇華させる「技術とビジネスの架け橋」として、組織を牽引するマネージャー枠での活躍を期待しています。

【お仕事の内容】
具体的な仕事内容
・アメリカ/オーストラリア向けのセールス機能/営業組織の立ち上げ
・日系/ローカル企業への新規顧客開拓
・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　*毎月約2週間程度の海外出張が発生します。

営業活動の流れ
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、カスタマーサクセスチームと連携し、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、スピード感のある昇給・昇格が可能です。
・まずはセールスメンバーとして事業やカルチャーをキャッチアップいただきます。
・キーエンス出身メンバーが立ち上げた組織のため、実力主義の評価制度を採用しています。
・昇給/昇格制度もあり、SaaS営業未経験からでも大きくキャリア・年収を伸ばせる環境です。
・将来的には海外拠点責任者やCountry Managerなど、グローバル事業を牽引するポジションへのキャリアアップも可能です。

Required Skills

必須スキル
日本語母語レベル
新規開拓営業の経験のある方
基本的なIT知識
歓迎スキル
エンタープライズ企業(大手企業)向けの提案営業・折衝経験、または導入後の伴走支援経験
海外駐在、または海外市場におけるビジネス立ち上げの経験
IT / SaaS商材の営業・CS経験、またはCRMツールの深い使用経験
求める人物像
英語圏諸国の文化やビジネスマナーを理解し、柔軟に対応できる
法人営業経験を活かし、グローバル環境で挑戦したい方
海外市場の立ち上げや、海外拠点展開に携わりたい方
裁量を持ちながら、事業成長を自ら推進していきたい方
スピード感のある環境で、成果に応じたキャリアアップを目指したい方
組織や仕組みづくりにも主体的に関わっていきたい方

Company Description