



日本営業担当(Japan Sales Executive)

募集職種

採用企業名

Coohom (Hong Kong) Limited

求人ID

1546182

業種

その他

雇用形態

正社員

勤務地

大阪府

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年08月05日 18:56

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

<この求人の魅力>

- ・ 日本市場向けに3D×SaaS製品の営業戦略を立案・実行
- ・ 業界DX推進の架け橋としてやりがいを感じられる
- ・ SaaS営業・クロスファンクショナル連携の経験が活かせる
- ・ フレックス勤務など自由度の高い働き方と充実の福利厚生

会社紹介|About Coohom

Coohom(クーホーム)は、空間デザインと 3D 可視化の未来を切り拓く、グローバル向けクラウド型 SaaS プラットフォームです。

私たちは、インテリア業界・家具業界・住宅設備業界のプロフェッショナルに向けて、直感的かつ高性能な 3D 設計、レンダリング、AR/VR 体験をワンストップで提供しています。

このプラットフォームは、中国の大手テック企業である ManyCore テクノレジ. Inc(Kujiale)が、日本・韓国・米国・東南アジアといった国際市場のニーズをもとに、グローバル戦略の一環として開発したものです。現在、英語・日本語・韓国語・スペイン語など 14 言語に対応し、200 以上の国と地域で導入されています。

さらに、世界的な SaaS レビューサイト「G2」にて、私たちのプロダクトは 2024 年、「3D ビジュアライゼーション分野のリーダー」として選出されただけでなく、「導入しやすさ」「実装の速さ」など複数のカテゴリでも最高評価を獲得し、世界中のユーザーから高い信頼をいただいています。

Coohom を選ぶ理由

現在、私たちは日本市場でのさらなる成長を目指して、セールスチームを拡大中。

このポジションは、ただの営業ではありません。3D×SaaS という急成長分野の最前線で、業界に新しい価値を届ける「架け橋」となる重要な役割です。

家具、インテリア、建築業界をデジタルの力で変革し、世界中のプロフェッショナルと共に成長していく。そんなワクワクする挑戦が、ここにあります。

情熱的で顧客志向のチームの一員として、あなたのスキルを最大限に発揮しませんか？

仕事内容

- 日本市場における Coohom 製品の営業戦略の立案と実行
- 新規リードの獲得から商談・契約締結・アフターフォローまで、一連の営業プロセス
- HubSpot による案件管理や、Apollo を用いたメールマーケティングの実践など、SaaS業界での最適な営業フローの確立と実行
- 売上目標の設定・予測・達成
- マーケティング、カスタマーサクセス(導入支援・利用定着支援)、プロダクトマネジメントチームと連携しながら、クロスファンクショナルに取り組み
- チームビルディング(新人面接・トレーニング・指導)
- 必要に応じて、日本国内および中国本社への出張対応

Coohom で働く魅力

- 世界中のインテリアデザイナー、家具メーカー、建築家と連携し、業界の DX を推進
- ユニコーン企業ならではの革新的なプロダクトに携われる
- グローバルチームとの協働環境
- 競争力のある給与体系
- 社会保険完備、有給休暇制度あり
- 自由度の高いワーク制度

雇用形態

正社員

スキル・資格**応募資格**

- 大卒以上
- B2B セールスの実務経験 3 年以上の方は歓迎
- 家具業界での営業経験、または SaaS 製品の販売経験がある方は歓迎
- 家具製造・小売業界の理解や経験がある方は優遇
- 日本語ネイティブレベル、または日本市場での実務経験が豊富な方. 中国語または英語をビジネス上の言語として使用可能
- API 連携や EC、SaaS 領域に関する基本的なビジネス構造への理解を持ち
- 自ら行動を起こし、目標達成に強くコミットできる方
- リモート勤務環境でも成果を出せる高いセルフマネジメント能力
- スタートアップ環境での成長意欲と責任感のある方

会社説明