



営業DX領域に特化したテクノロジー企業 【セールス】新規海外立ち上げ

新規の海外営業拠点の立ち上げ経験を積める

募集職種

人材紹介会社

株式会社PROGRE

採用企業名

株式会社Translead

求人ID

1546924

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

600万円 ~ 1800万円

勤務時間

8:30~17:30

休日・休暇

土日祝日、年末年始および会社指定日

更新日

2025年07月08日 10:22

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

流暢

その他言語

マレー語 - ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

▼具体的な仕事内容

- ・ 海外拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
- ・ 海外の顧客開拓
- ・ 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

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、技術チームと連携し、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を持って昇格できます。
- ・ 最初はセールスマンメンバーからスタートし、当社の事業やカルチャーに関してキャッチアップしていただきます。
- ・ キーエンス出身者が立ち上げたこともあり、実力主義の評価体制・昇給/昇格・ストックオプション制度をご用意しており、SaaS営業未経験の方もこれまで以上に年収やポジションアップが可能な環境です。

▼最優先国籍

- マレーシア人
- シンガポール人

▼優先国籍

- オーストラリア
- ニュージーランド

スキル・資格

必須スキル

- ・ 海外営業の経験1年以上
- ・ 日本語ネイティブレベル
- ・ 新規開拓営業の経験のある方
- ・ 基本的なIT知識
- ・ 普通自動車運転免許（AT可）

歓迎スキル

- ・ エンタープライズとの折衝経験
- ・ SaaS商材での営業経験
- ・ CRMツールの使用経験

会社説明