

Translead

【海外事業立ち上げ】グローバルセールス | 自社SaaS「Translead CRM」

急成長スタートアップ/自社SaaSプロダクトの更なる販路獲得と拡大をリード

募集職種

採用企業名

株式会社Translead

求人ID

1553632

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

都営大江戸線、 六本木駅

給与

600万円 ~ 1200万円

勤務時間

8:30~17:30 (担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり)

休日・休暇

完全週休2日制 (休日は土日祝日)

更新日

2026年06月24日 12:00

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

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

Transleadについて

2023年10月の正式リリース以来、Translead CRMは外資系競合からのリプレースを含め、多様な企業への導入が拡大しています。

現在はIPO準備を進めながら、事業・組織ともに急成長中。海外展開も本格化しており、社員の10%以上が外国籍というグローバルな環境です。

今回募集するのは、海外市場の立ち上げを担うグローバルセールスポジションです。

まずは国内営業を通じて事業・プロダクト理解を深めていただき、その後、海外営業・海外拠点立ち上げ・将来的な海外駐在など、グローバル事業拡大の中核を担っていただきます。

具体的な仕事内容

- ・海外拠点におけるセールス機能 / 営業組織の立ち上げ
- ・海外市場における新規顧客開拓
- ・経営層に向けた自社SaaSプロダクト「Translead CRM」の提案営業
- ・既存顧客のフォローおよびリレーション構築
- ・展示会出展、SNS運用などのマーケティング活動
- ・顧客ニーズをもとにした開発部門へのプロダクトフィードバック
- ・将来的な海外拠点責任者 / Country Manager候補としての事業推進

海外営業について

- ・海外営業ポジションでは、毎月約2週間程度の海外出張が発生します。
- ・担当国・地域については、ご経験・英語力・スキル・ご希望を踏まえて決定します。
- ・選考過程では、ご経験や英語でのコミュニケーション力を踏まえた担当国・地域選定のため、ネイティブスピーカーとの英会話（20分程度）を実施します。

想定しているエリア例：

- ①北米（アメリカ）
- ②アジア圏（ベトナム・タイ・マレーシア・シンガポール・インド・韓国 など）

営業対象は、現地の日系企業を中心に、語学力やご経験に応じてローカル企業への提案営業もお任せします。また、ご本人の希望や適性に応じて、中長期的な海外駐在の可能性もあります。（海外駐在の希望有無については、選考内で確認させていただきます。）

なお、入社後はまず日本国内での営業活動を通じて、事業理解・プロダクト理解・営業プロセスへのキャッチアップを行っていただきます。

その後、海外営業・海外拠点立ち上げなどをお任せしていく想定です。

営業活動の流れ

1. 自社SaaSプロダクト「Translead CRM」の提案営業
 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。
 業界構造や顧客課題を深く理解し、最適なDXソリューションを提案します。

2. リレーション構築

顧客の意思決定者や関係者との信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップ形成を行います。

3. ソリューション提案

・プレゼンテーション 顧客ニーズをもとに、最適な提案資料を作成し、分かりやすく効果的なプレゼンテーションを実施します。

4. プロジェクト連携

受注後はカスタマーサクセスチームと連携し、プロダクト導入や活用支援を推進します。

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 / 昇格制度に加え、ストックオプション制度も整備しており、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。

雇用形態

- ・正社員（試用期間：3ヶ月(試用期間中の条件の変更なし)）

年収

- ・600～1200万円
- L 月給：375,000円～554,900円
- L みなし残業：有（45時間）
- L 給与（月収）に含まれる固定残業代：97,600円～195,100円
- ・賞与・昇給：有（年2回）

勤務地

- ・東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F

勤務時間

- ・8:30～17:30（担当国・地域との時差に応じて、一部フレックス勤務あり）

休日休暇

- ・完全週休2日制（土日祝休み）
- L 祝日については、担当国・地域の祝日 / 休日カレンダーに準じて勤務
- ・年次有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産休・育休
- ・介護休暇
- ・振替休日

手当・福利厚生

- ・ 交通費支給
 - ・ PC / 社用携帯貸与
 - ・ 各種社会保険完備
 - ・ 出張手当（海外出張時の日当支給あり）
-

スキル・資格**# 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
- ・ 英語または中国語ビジネスレベル以上
- ・ 基本的なIT知識
- ・ 普通自動車運転免許（AT可）

歓迎スキル

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

求める人物像

- ・ SaaS営業経験は不問です。
 - ・ 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
-

会社説明