【セールス】新規海外立ち上げ(英語ネイティブレベル) ◆自社SaaSプロダクト「Translead CRM」

急成長スタートアップ/海外市場向けSaaS営業および顧客開拓業務

募集職種

採用企業名
株式会社Translead

求人ID
1553633

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営三田線、　御成門駅

給与
600万円 ~ 1800万円

勤務時間
8:30〜17:30

休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）

更新日
2026年11月18日 05:00

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
ネイティブレベル

日本語レベル
ネイティブレベル

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

＜この求人の魅力＞

- 海外市場向けSaaS営業および顧客開拓業務
- グローバルに活躍 / 高収入を狙える
- BtoB営業・SaaSプロダクト提案経験者歓迎

- 実力主義で昇格・年収アップ可能な環境

仕事概要
▼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. 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。

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
600〜1800万円
月給：375,000円〜832,300円
みなし残業：有（45時間）
給与（月収）に含まれる固定残業代：97,600円〜292,700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

休日休暇

- 完全週休2日制（休日は土日祝日）
- 年末年始休暇
- 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
- 常備型社食サービス
- ウォーターサーバー

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