



【英語】 SaaSプロダクトセールス/CRMサービス/年収600万～1800万円@御成門

小規模企業で裁量の大きい仕事ができます！

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルパワー

採用企業名

CRMシステム開発・販売企業

求人ID

1562604

部署名

営業本部

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

日比谷線、 神谷町駅

給与

600万円 ~ 1800万円

勤務時間

・ 8:30~17:30 ・ 休憩時間: 60分 ・ 残業: 有 (月平均30時間程度)

休日・休暇

・ 完全週休2日制(土日) ・ 祝日 ・ 年末年始 ・ 慶弔休暇 ・ 有給休暇 ・ 産前・産後休暇 ・ 育児休暇 【年間休日】 125日

更新日

2026年05月05日 17:00

応募必要条件

職務経験

1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

日本語レベル

ビジネス会話レベル

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

■業務内容

自社SaaSプロダクトの営業活動における海外拠点立ち上げに携わっていただきます。

■業務内容：

- ・ 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

<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。

<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。

<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。

<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。

■担当エリア：ニュージーランド、オーストラリア

■給与詳細

年収600万円～1,800万円（月給制）

・ 月給375,000円～832,300円

(基本給：277,400円～539,600円 固定残業手当/月：97,600円～292,700円（固定残業時間45時間0分/月）)

- ・ 賞与：有（年2回）
- ・ 昇給：有（年2回）
- ・ 交通費支給：有

■日本語の使用割合：70%

■福利厚生・待遇：

- ・ 社会保険完備(健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険)
- ・ PC/社用携帯貸与
- ・ 常備型社食サービス
- ・ ウォーターサーバー
- ・ スtockオプション など

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

■選考の流れ：

書類選考→1次面接→2次面接→WEB適性検査→最終面接→内定

※筆記試験：有(性格診断)

※1次・2次面接：WEB面接

※最終面接：オフィスでの面接

※面接時の交通費支給：無

スキル・資格

■必須スキル・資格

- ・ 海外営業の経験1年以上
- ・ 新規開拓営業の経験
- ・ 基本的な社内ITツール使用できる方
- ・ 普通自動車運転免許（AT限定可）※母国の免許でもOK

■尚可スキル・資格

- ・ 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