



翻訳部門 セールスマネージャー

「企業が世界の顧客と母国語でつながることを支援する」様々な言語サービスを提供

#### 募集職種

##### 採用企業名

株式会社クリムゾンインタラクティブ・ジャパン

##### 求人ID

1582308

##### 部署名

営業部

##### 業種

その他（通訳・翻訳）

##### 会社の種類

中小企業（従業員300名以下）- 外資系企業

##### 外国人の割合

（ほぼ）全員日本人

##### 雇用形態

契約

##### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

##### 給与

700万円 ~ 800万円

##### 勤務時間

10:00-19:00 （応相談）

##### 休日・休暇

完全週休二日制(土日祝日)

##### 更新日

2026年04月20日 00:00

#### 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

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

【職務内容】

新規顧客開拓と既存顧客との関係構築を担うセールスマネージャーとして、売上拡大と顧客満足度向上をリードしていただきます。アウトバウンド営業を中心に、提案活動から案件管理、展示会対応まで幅広く担当していただきます。

#### 【具体的な仕事の内容】

1. 新規顧客開拓（アウトバウンド営業）  
訪問、コールドコール、ネットワーキング、展示会などを通じた新規顧客開拓
2. 営業パイプライン構築・管理  
CRMを活用した案件管理及び進捗報告  
営業計画・提案書作成、プロジェクトチームと連携した予算の策定
3. アカウントマネジメント  
プロジェクト進行のフォローアップと顧客満足度の向上  
市場動向・成功事例・改善提案の社内共有  
主要顧客の窓口となり、アップセル・クロスセルを目指す  
他営業メンバーとの協働によるアカウント戦略の推進

【クリムゾンインタラクティブについて】  
株式会社クリムゾンインタラクティブ・ジャパンは、インド法人Crimson Interactive Pvt Ltd. の日本法人として、12年以上にわたり翻訳・ローカリゼーションサービスを提供してきました。

「企業が世界の顧客と母国語でつながることを支援する」ことをミッションに、翻訳、ローカリゼーション、文字起こし、字幕制作、ボイスオーバーなど幅広い言語サービスを展開しています。

Crimson Interactive は米国、中国、韓国、インドに拠点をもち、台湾、ロシア、トルコ、ドイツ、イラン、ブラジル、UAE に営業拠点を展開。ISO 9001:2008 および ISO 27001:2013 を取得し、品質と情報セキュリティを重視した運営を行っています。

- クリムゾングループについて  
<https://www.crimsoni.com/jp/>
- 翻訳部門サービスについて  
<https://www.crimsonjapan.co.jp/>

---

## スキル・資格

#### 【応募要件】

- 3年以上の営業経験（B2B）
- ビジネスレベルの英語力（社内でのみ使用/会話・文書）
- ネイティブレベルの日本語力

#### 【歓迎】

- 新規開拓に前向きに取り組める方
- 顧客との長期的な関係構築を大切にできる方
- グローバルな環境で成長したい方
- 自律的に業務を推進できる方
- 異文化への理解がある方

#### 【契約期間】

- まずは1年契約でスタートしますが、職務要件を満たした場合は契約更新・正社員登用もごさいます。
- 3か月の試用期間中、条件変更なし

---

## 会社説明