



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

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

給与

700万円

ボーナス

固定給+ボーナス

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05月12日 11:44

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

【試用期間】

- 6 カ月
- 試用期間中条件変更なし

会社説明