

【営業CRM】 海外営業（インド）

高年収♪

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1589373

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1200万円

更新日
2026年11月16日 03:00

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
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

その他言語
ヒンディー語 - ネイティブレベル

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

▼具体的な仕事内容
・インド拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
・インドの顧客開拓
・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.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。

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。

スキル・資格

【必須要件】
・ヒンディー語（ネイティブレベル）
・日本語（ビジネスレベル）
・to B経験2年以上
・新規開拓営業の経験のある方
・基本的なIT知識

【歓迎要件】
・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