



翻訳部門【法人営業】英語中心の外資環境 | 他業界出身者が活躍中の新規開拓セールス職

「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

1605678

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

最寄駅

銀座線駅

給与

550万円～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09月01日 11:00

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

★ この求人の魅力 ★

- **英語を日常的に使い、英語力を維持・向上できる環境** 本社はインド。直属の上司もインド人で、社内コミュニケーションは英語が中心。前職では使う機会が限られていた英語を、毎日自然に使い続けられる環境です。
- **外資らしい風通しの良さと、意見を言いやすい文化** 固い日本企業のような上下関係や遠慮は不要。社員の声として「自分の意見を言いやすい」という声が多いです。
- **業界未経験からグローバルな営業キャリアを築ける** 翻訳・ローカリゼーション業界の経験は不問。世界各国に拠点を持つ企業で、未経験から国際的な営業・アカウントマネジメントに挑戦できます。

【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、インドに拠点を持ち、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。

【雇用条件】

正社員

試用期間 6カ月 試用期間中条件変更なし

【勤務地】

東京都千代田区外神田2-14-10 第2電波ビル4階

銀座線 末広町駅

各線 秋葉原駅、御茶ノ水駅

千代田線 湯島駅

スキル・資格

【応募要件】

- ・ 3年以上の法人営業経験（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

会社説明