

【渋谷オフィス出社】　次世代 3D ビデオ会議ツールのインバウンドセールス

メガネ不要の画期的な3Dホログラム会議プラットフォームに関するインバウンド営業

募集職種

人材紹介会社
ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID
1614438

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
契約

勤務地
日本

給与
500万円 ~ 550万円

時給
月給： 450,000 円 ~ ※昇給あり (所属プロジェクトの規定による) ※残業代全額支給

勤務時間
月 ~ 金 9：00 ~ 18：00 (平日勤務：土日祝休み)

休日・休暇
土日祝

更新日
2026年11月09日 01:00

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

★メガネ不要の画期的な 3D ホログラム会議プラットフォーム★

に関するインバウンド営業を担当します。

渋谷ストリームオフィスを拠点とし、 リードのトリアージ（優先順位付け）、

米国主導の製品デモにおけるリアルタイム英日通訳の実施、

および評価を行う経営幹部との直接的なコミュニケーションを担当します。

研修開始日予定：2026 年 11 月 2 日（月）

＜具体的なお問い合わせ内容＞

◆反響営業（インバウンド）＆進捗管理 問い合わせのあった企業への初期ヒアリング 見込み顧客の選別および商談プロセスの管理

◆ライブデモの英日通訳サポート 米国開発チームが実施する製品デモ時のリアルタイム通訳（英語 ⇔ 日本語）

◆経営層（CXO・役員クラス）への提案・関係構築 導入を検討する顧客の経営幹部・意思決定者に対するプロフェッショナルな商談・アプローチ

◆日本市場の開拓・事業拡大サポート 顧客の要望（市場フィードバック）の収集 正式リリースに向けた準備および将来的なエリア拡大の支援

契約社員（初回契約はご入社から 1 年間）

※正社員登用のチャンスあり

スキル・資格

【必須要件】

•B2B 営業またはセールスサポート経験 B2B 営業管理、クライアント対応、または営業オペレーションでの実績

•SaaS 業界での経験 SaaS の導入に関する理解 •経営幹部とのコミュニケーション能力 CXO と対応するため、丁寧な言葉遣いや振る舞いができる方

•語学力：日本語ネイティブレベル、かつ英語ビジネスレベル（CEFR 基準 B2）以上

（米国側デモにおけるリアルタイムの通訳のために必須）

【歓迎要件】

•外資系テクノロジー企業における製品デモまたはプリセールス技術サポートの実施経験

•Google Workspace および Chromebook 環境の使用スキル

•スピード感のあるスタートアップや新製品ローンチ環境での就業経験方

会社説明