

海外セールス【アメリカ】

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
1618868

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 ~ 1800万円

更新日
2026年11月05日 02:00

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

【会社/お仕事の魅力】
①「組織と事業」の構築
・決まった型をこなすのではなく、顧客と深く対峙しながら「自社サービスの価値」を創り上げる面白さ
・単なる既存顧客のサポートに留まらず、顧客の経営課題を解決する、踏み込んだ提案が可能
・正社員数名の立ち上げフェーズ
②CPO直下、優秀な開発陣と挑む製品づくり
・少数精鋭の優秀なエンジニア陣と距離が近く、顧客の声をダイレクトに製品へ反映できる環境
③上場(IPO)を視野に入れた「爆発的な成長フェーズ」
・資金調達を予定しており、監査法人との提携も決定している「スタートアップの中でも上場の準備が整った健全かつ勢いのある組織」
・正社員数名の初期メンバーとして、組織そのものを設計する経験を得ながら、事業成長にフルコミットできる

■海外CS担当者への中長期的な期待値
海外顧客のニーズを技術的な仕様へと昇華させる「技術とビジネスの架け橋」として、組織を牽引するマネージャー枠での活躍を期待しています。

【お仕事の内容】
具体的な仕事内容
・アメリカ/オーストラリア向けのセールス機能/営業組織の立ち上げ
・日系/ローカル企業への新規顧客開拓
・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　*毎月約2週間程度の海外出張が発生します。

営業活動の流れ
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、カスタマーサクセスチームと連携し、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、スピード感のある昇給・昇格が可能です。
・まずはセールスメンバーとして事業やカルチャーをキャッチアップいただきます。
・キーエンス出身メンバーが立ち上げた組織のため、実力主義の評価制度を採用しています。
・昇給/昇格制度もあり、SaaS営業未経験からでも大きくキャリア・年収を伸ばせる環境です。
・将来的には海外拠点責任者やCountry Managerなど、グローバル事業を牽引するポジションへのキャリアアップも可能です。

スキル・資格

必須スキル
日本語母語レベル
新規開拓営業の経験のある方
基本的なIT知識
歓迎スキル
エンタープライズ企業(大手企業)向けの提案営業・折衝経験、または導入後の伴走支援経験
海外駐在、または海外市場におけるビジネス立ち上げの経験
IT / SaaS商材の営業・CS経験、またはCRMツールの深い使用経験
求める人物像
英語圏諸国の文化やビジネスマナーを理解し、柔軟に対応できる
法人営業経験を活かし、グローバル環境で挑戦したい方
海外市場の立ち上げや、海外拠点展開に携わりたい方
裁量を持ちながら、事業成長を自ら推進していきたい方
スピード感のある環境で、成果に応じたキャリアアップを目指したい方
組織や仕組みづくりにも主体的に関わっていきたい方

会社説明