

海外セールス_オープンポジション

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
1621378

業種
ソフトウエア

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05日 13:34

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
ビジネス会話レベル

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

【お仕事の内容】
Transleadについて
2023年10月の正式リリース以来、Translead CRMは外資系競合からのリプレイスを含め、多様な企業への導入が拡大しています。
現在はIPO準備を進めながら、事業・組織ともに急成長中。海外展開も本格化しており、社員の10%以上が外国籍というグローバルな環境です。
提供プロダクト「Translead CRM」について
Translead CRMは、「営業現場で本当に使われ続けるCRM」をコンセプトに開発された、営業支援・顧客管理SaaSです。
シンプルで直感的なUIと、一画面で必要情報を確認できる設計を特徴としており、営業現場での高い定着率を実現しています。
また、創業メンバーの半数以上がキーエンス出身であり、「営業成果につながるCRM」を重視したプロダクト開発を行っています。
現在は国内に加え、海外10カ国以上へ展開を進めています。
具体的な仕事内容
・海外拠点のセールス機能/営業組織の立ち上げ
・海外の顧客開拓
・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
海外事業で募集中のポジションについて
① 海外日系企業向けセールス
海外の日系企業に対し、Translead CRMの提案営業を行います。
面談内で英語力を確認し、担当エリアを決定します。
担当エリア想定：（ アジア圏（ベトナム・タイ・韓国・インドネシア・台湾・インド etc...）または北米（アメリカ））
② ローカルセールス
各国現地企業への営業活動を担当いただきます。
募集国：（ベトナム・タイ・韓国・インドネシア・台湾・インド・アメリカ）
③ カントリーマネージャー候補
海外拠点の事業立ち上げ・営業戦略・組織構築を担うポジションです。
募集国：（インドネシア・台湾・英語圏（アメリカ・インド））
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、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。

想定年収：600万円〜1,200万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
想定年収：600万円〜1,200万円
600〜1200万円
#月給：375,000円〜554,900円
#みなし残業：有（45時間）
#給与（月収）に含まれる固定残業代：97,600円〜195,100円 (*超過分は別途支給)
#賞与・昇給：有（年2回）
#記載の給与レンジは想定であり、選考を通じて上下する可能性があります。
【勤務地】
106-0032
東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F
▼アクセス
東京メトロ日比谷線 六本木駅　徒歩1分
都営大江戸線 六本木駅　徒歩1分
東京メトロ千代田線 乃木坂駅　徒歩7分

スキル・資格

【必須要件】
・ビジネスレベルの英語が読み書き可能
・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
・普通自動車運転免許（AT可）

会社説明

BLUEPRINT Foundersでは、これまで株式会社Archi Village・株式会社Fact Baseを設立し、複数社のスタートアップの収益化を行ない、グループ全体で100人超にまで成長していきました。
その中で、様々なCRMを導入し営業活動を行ってきましたが、どのツールもむしろ営業効率が下がり、本末転倒しているようなCRMツールしかなく、それであれば内製化してしまおうと立ち上げたのがこの株式会社Transleadです。
プロダクト・サービスを効率よく売っていく仕組み作りや、効率のよい企業運営を日本の中小企業にも還元し、顧客企業の変革、ひいてはMission「企業の変革をリードする」ことを目指しています。