



【SaaS型貿易実務DXセールス】直近4年売上10倍成長ベンチャー企業/シンガポール本社/多国籍メンバー活躍

<グローバル環境×英語力を活かして活躍>新プロダクトの拡販/事業成長の一翼を担う

Job Information

Hiring Company

[Cross Reach Inc.](#)

Job ID

1499277

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hanzomon Line, Kudanshita Station

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

08:30~17:30 休憩:60分

Holidays

完全週休二日制 土曜日曜祝日

Refreshed

January 16th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人の魅力】

- ・グローバルな組織で働ける!
L 日本、ドバイに加え、2024年にはシンガポール拠点を新設し本社を移転しました。
外国籍のメンバーとコミュニケーションを取って働く、グローバルな雰囲気職場です。

- **事業の拡大・推進を最前線で感じられる!**
L 売上が飛躍的に伸びており、事業成長を肌で感じながら、キャリアアップできます。
- **魅力的な仲間たちと一緒に働ける!**
L 当社には「優秀な」メンバーが揃っています。
経歴・実績はさまざまですが、圧倒的な行動力で成果を出す仲間たちと一緒に働きましょう!

【会社概要】

当社は「日本輸出のゲームチェンジャーになり、2028年にNASDAQに上場する」というビジョンを掲げ、「日本」を輸出することで世界の人々の暮らしに華を添えることを目指しています。
少子高齢化によって日本の人口は減少しており、内需は今後ますます減少する見込みです。そのため、日本企業は積極的に海外市場に進出することが重要ですが、メーカーが直接製品を輸出するには依然としてハードルがあり、我々はこのハードルをデジタルプラットフォームを活用して解決していくことが重要だと考えています。
当社はこの分野に大きなビジネス機会を見出しており、自社のトレーディング実務経験と効率化ノウハウを活かした、「日本」輸出におけるDX化に取り組んでいます。

【事業内容】

デジタル事業

貿易実務の煩雑さが要因で、多くのメーカーが貿易業務を商社に任せ輸出を諦めている現状が、商社部門での実業を通して、分かってきました。デジタル事業では、プロダクト開発によって貿易に関わるこれらの業務を自動化し、メーカー自身が輸出を行なう事ができるようになります。
輸出のハードルを解決し、メーカーが買い手に直接製品を輸出することで、より日本産品を世界にアピールする機会を増やす支援ができると考えています。
私たちとともに、国際舞台での成功を目指し、常に進化し続ける環境で活躍できる仲間を求めています。

【仕事内容】

今回募集するのは、当社の新規事業における第一号セールスとなり、当社の成長を加速させる重要な役割を担っていただきます。
自社開発のSaaS型貿易実務DXツールの新規顧客獲得が主な役割となり、輸出を行う日本全国のメーカー/商社様が主な顧客（中小～エンタープライズ）となります。オンラインでの商談が割合としては高いですが、お客様のご依頼に沿って必要な際に顧客訪問をしていただきます。
それ以外の業務として、営業組織構築（インサイドセールス/CS部門立ち上げ）や営業プロセス確立まで、幅広い業務に携わりながら顧客の課題解決に向けて貢献していただきます。
社内には商社・コンサルティング部門があり、未進出国への進出コンサルティングサービスを他部門と連携しながら提供するなど、クロスセル機会も模索できる体制が整っています。

【具体的な業務】

- Web問い合わせ、セミナーなどから発生する問い合わせへの対応
- 顧客ニーズに応じた提案書の作成、およびフォローアップ
- デモやプレゼンテーションの実施～契約交渉、およびクロージング
- 顧客とのリレーション構築
- セールスパイプラインの最適化および拡大
- 顧客フィードバックの収集と製品チームへのフィードバック提供

【対象商材】

ShipPass
<https://shippass.co.jp/>

海外顧客からのオーダー獲得から、貿易実務に必要な必要書類の出力まで、多岐にわたる貿易プロセスを最適化する、メーカー/商社様向けの貿易業務効率化サービスです。
直感的なユーザーインターフェースで、PCに不慣れな方でも容易に活用でき、正確性を担保しつつ、よりスピーディな実務対応を可能にします。

【雇用形態】

正社員
期間の定め:無
試用期間:6ヶ月
試用期間中の勤務条件:変更無

給与

年俸制(想定年収500~800万円)
※ご経験に応じご相談

勤務地

本社:東京都千代田区九段北(九段下駅より徒歩2分)
転勤:無(勤務地は千代田区、中央区内で移転する可能性あり)
喫煙環境:屋内全面禁煙

勤務時間

08:30~17:30
所定労働時間:08時間00分
休憩:60分
残業:有
残業手当:無
時差出勤制度:あり(申請により始業時間を最長1時間繰り下げる制度)
通勤手当:会社規定に基づき支給

休日休暇

- 年間120日
- 完全週休二日制
- 土曜日祝日
- 夏期2日
- 年末年始休暇:12/31、1/2、1/3
- 有給休暇:入社半年経過時点10日
- パースデー休暇

手当/福利厚生

- 社会保険:健康保険:有
- 厚生年金:有
- 雇用保険:有
- 労災保険:有
- 退職金:無

Required Skills

【必須(MUST)】

- 法人営業経験 3年以上ある方
- 新規開拓営業のご経験をお持ちの方
- 自主的に行動し、問題解決に向けた姿勢を持つ方
- 結果志向であること、データに基づいた意思決定ができる方
- 目標達成のための案件発掘手段や優先順位付け、営業プロセスを/実践している方

【歓迎(WANT)】

- IT、もしくは貿易関連領域でのセールス経験
 - 英語によるコミュニケーションスキル
 - スタートアップでの新規事業セールス経験
 - セールスの初期段階から成長フェーズに至るまでの経験
- ◆ 新しい事を前向きに捉え、成長意欲を持てる方
 - ◆ 自身の成果がビジネス全体に直結することにやりがいを感じる方
 - ◆ リーダーシップを発揮し、チームの成長に寄与したい方

「Right Product at Right Place」

「Let the Numbers Talk」

「Try, Learn, and Share」

「Mutual Trust and Respect」

4つのバリューに共感し、日本の良さを海外にアピールするのに力を尽くしたい、そんなあなたのご応募をお待ちしています!

Company Description