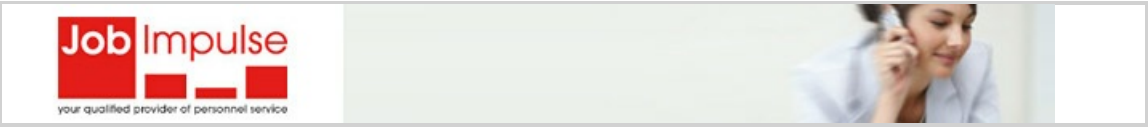

【リモートあり！海外のソフトウェアを日本向けに営業】ソフトウェアのセールス／年収500万円～800万円@東京

年間休日130日！ソフトウェア開発・販売を手掛ける企業／正社員×営業ポジション

Job Information

Recruiter
JobImpulse

Job ID
1493364

Industry
Software

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Hourly Rate
年俸制・昇給・賞与：毎年4月／年1回・従業員持株会制度 ・ストックオプション制度 ・企業型確定給付年金制度 等

Work Hours
9時30分～17時30分　※企画業務型裁量労働制　残業20H程度　在宅週4日＋出社週１くらいを予定しております。

Holidays
土日祝日、週休2日制　年間休日130日　年末年始/夏季休暇など　有給休暇（入社時に10日付与）

Refreshed
September 5th, 2025 10:01

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【海外のソフトウェア製品などの発掘・販売権獲得・海外メーカーと連携した販売・マーケティング】

海外のユニークなソフトウェア製品を見つけ出し、日本のメーカーに販売する業務です。

海外の、特徴ある、優れたメーカー・製品を発掘・販売権を獲得し、海外メーカーと連携し日本市場での販売・マーケティング展開を担当いただきます。

組込みシステム向けソフトウェアを中心に、ソフトウェアコンポーネント製品から品質保証・プロセスツール製品やエッジAIなど、技術・市場ニーズに応じた製品を取り扱います。

英語を使用して海外メーカーとの販売権獲得交渉や、製品販売・マーケティング戦略立案に必要なコミュニケーションを担当いただきます。

在宅週4日＋出社週１くらいを予定しております。

Required Skills

【必須】

・ITソフトウェアの営業/マーケティング/開発いずれかの経験がある方

・英語を使った実務経験（英語レベル：ビジネスレベル）

・日本語レベル：流暢（N1以上）

【歓迎】

・当社のPhilosophy、Principle、Purpose、Missionに共感いただける方

・海外ソフトウェア技術・製品の発掘や、販売権獲得交渉に興味がある方

・海外のすぐれた技術・製品を日本市場で展開することに興味がある方

・最新技術への関心を持ち、自主的に情報収集や知識習得を行うことができる方

・適切に他メンバーとコミュニケーションをとりながら業務を推進することができる方

・新しいことに取り組むことに興味がある方

・英語力を使って活躍したい方

Company Description