



Business Development / 営業 / 最先端AI実装カンパニー

Google AI 研究者が立ち上げたAIスタートアップ企業です

Job Information

Recruiter

Talent Fit Japan, Inc.

Hiring Company

最先端 AI スタートアップ企業

Job ID

1535050

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

June 20th, 2025 10:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

AIを活用した革新的なサステナブルソリューションを共同で開発する企業の開拓と、その後のプロジェクトの推進支援をお任せします。

大きな裁量権を持っていただき主体的に動き、成果へコミットできる方を求めています。

既存クライアントのニーズヒアリングや市場調査から、新規開拓領域発掘、新規クライアント開拓並びに企画提案、オン

ボーディング、個別のクライアントのアカウントマネジメントまで幅広いレイヤーで裁量大きく力を発揮いただくことが可能です。

クライアントはエンタープライズ企業が主になるため、契約獲得時のやりがいも大きいです。

また、適性やパフォーマンス次第で、早期のマネージャーへの昇進も可能です。

<業務詳細>

- ・ 競合/市場調査・分析、新規開拓領域の発掘並びに提案
- ・ 新規クライアント開拓並びにアプローチ
- ・ クライアント向け提案書作成
- ・ 既存クライアントの伴走支援並びに関係維持及び強化
- ・ 既存クライアントの同部署、他部署から新規プロジェクトを取得するための提案
- ・ 売上目標達成のためのPDCA実施
- ・ チームワークを意識した働き

【これまでのプロジェクト例】

- ・ 大手企業と地下水位予測システムを開発し、CO2排出や森林火災の抑制に成功
- ・ 大手製薬会社、エネルギー会社、通信会社、広告会社等大手との多数の先端プロジェクト
- ・ 電源インフラ共有会社と地球環境にやさしい電源供給に関する事業を推進

Required Skills

【必須要件】

- ・ 法人営業の経験3年以上（経験業界や商材は不問）
- ・ 新規顧客開拓営業の経験
- ・ スタートアップやベンチャー企業等のスピード感ある環境で柔軟に対応できる方
- ・ AI、サステナビリティに関心がある方
- ・ 他部署と協力しながらプロジェクトを推進できる方

【歓迎要件】

- ・ エンタープライズ営業の経験
- ・ 営業企画または営業戦略立案経験
- ・ 売上目標達成実績のある方
- ・ IT企業での経験またはITに関する知見
- ・ 一般会話以上の英語力（社内公用語は英語／商談は日本語）

Company Description