



シニアセールスマネージャー / Senior Sales Manager (SaaS / AI)

営業戦略×裁量大×グローバル環境！

Job Information

Recruiter

Fromhome GK

Job ID

1545323

Division

Sales

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

12 million yen ~ 16 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

Mon-Fri 9am-6pm; 90% remote working

Holidays

15 days paid leave/year

Refreshed

June 24th, 2025 06:19

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

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

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

国内では少数精鋭で運営されているグローバルSaaS企業にて、営業戦略の立案から実行、クライアント対応まで幅広く担っていただけるセールスマネージャーを募集しています。意思決定のスピードが早く、柔軟性のある環境で、主体的にビジネスを動かしていきたい方に適したポジションです。ハイブリッド勤務・ワークライフバランス良好・フラットな組織文化も魅力です。

主な業務内容：

- ・ エンタープライズおよび中堅企業向けのSaaS商材における営業戦略の策定・実行
- ・ 経営層や意思決定者とのリレーション構築および提案活動
- ・ リード獲得からクロージング・契約更新までの営業プロセス全体のマネジメント
- ・ マーケティング、カスタマーサクセス、プロダクトチームと連携した営業活動
- ・ 売上・パイプライン目標の達成（HubSpot等のCRMツールを活用）
- ・ 市場動向や競合調査を通じた戦略提言
- ・ 外部パートナー企業との連携や、国内営業チームの立ち上げ支援

Required Skills

変化の早い環境や国際的なチームで裁量を持って働きたい方に最適です。

求める人物像・スキル：

- ・ 法人営業またはSaaS営業の経験8年以上（うちリーダー・マネジメント経験3～5年以上）
- ・ 複数のステークホルダーを巻き込む提案型・ソリューション営業の経験
- ・ ビジネスレベルの日本語および英語力（日本語ネイティブレベル歓迎）
- ・ SaaSビジネスモデルやサブスクリプション商材への理解
- ・ HubSpotやSalesforce等CRMツールの利用経験（尚可）
- ・ 社内外関係者との高いコミュニケーション力、交渉力、提案力
- ・ 少人数でフラットな組織での自律的な働き方に抵抗がない方

** こちらからご応募いただくか、craig@fromhome.jp 宛に直接メールでご連絡ください。 **

Company Description