



アカウントエグゼクティブ（国内法人営業）

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

非公開

Job ID

1545976

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社4ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日

Refreshed

June 26th, 2025 16:08

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2287392】

ポジション概要：

このポジションは、シンガポール発のマテリアルズ・インフォマティクス（MI）SaaSのアカウントエグゼクティブとして、化学・材料業界の顧客に対し、当社のAIソリューションを提案・販売していただきます。新規顧客の獲得から既存顧客の維持、アップセルまで幅広い営業活動を担当し、顧客の課題解決とビジネス成長に貢献していただきます。

■職務内容：

1.営業活動の計画・実行

見込み顧客リストの作成およびターゲット顧客へのアプローチ
研究開発部門の課題やニーズを理解し、カスタマイズしたソリューション提案
営業目標（新規契約、アップセル、クロスセル）の達成

2.顧客関係の構築・維持

クライアントとの信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを確立
定期的なフォローアップミーティングやカスタマーサクセスチームとの連携

3.ソリューション提案および契約締結

デモやプレゼンテーションを通じて製品の価値を効果的に伝える
契約交渉および契約締結プロセスの管理

4.市場動向の分析とフィードバック

業界トレンドや競合情報の収集・分析
製品改善や新機能開発に関する顧客のフィードバックを提供

5.CRMおよびデータ管理

営業活動の記録と進捗管理（例：Salesforceなどのツールを使用）
報告書の作成および上司へのレポート

<働き方>

- ・原則リモートワーク+WeWorkオフィス
- ・オフィス出社は月1回程度、展示会などの出張は最低月1回

■本ポジションの魅力：

このアカウントエグゼクティブポジションは、急成長中のグローバルAIスタートアップで化学業界のリーディングカンパニーとの強力なパートナーシップを築き、新しい技術革新に貢献することができます。
また、日本法人の組織基盤を打ち立てるキーメンバーとして携わることができ、このタイミングで入社することにより、組織の立ち上げの経験や、当社の急成長に立ち会う貴重な経験を積むことができます。グローバルチームとのやりとりも多く、英語を使いながらグローバル規模でのコラボレーションや、成長企業の一員として、多くの成長機会が期待される環境です。

Required Skills

必須条件:

- 1.法人営業、新規顧客開拓やビジネス開発に関する2年以上の職務経験
- 2.製造業、またはIT・ソフトウェア業界における1年以上の経験
- 3.日本語：ネイティブレベル相当（担当アカウントは日本企業となります）
英語：ビジネスレベル（多国籍なメンバーと英語でのコミュニケーションが日常的に発生します）

歓迎条件:

- 1.化学・素材・材料業界の顧客に対するアカウント営業の経験
- 2.AI・SaaSソリューションといった無形商材を担当した経験
- 3.化学・材料科学に関する専門分野を修了、または同等の知見

人物像：

- ・チームプレイヤーとして柔軟に対応できる方
- ・プロアクティブに業務に取り組める方
- ・新しいことを学び続ける意欲のある方
- ・論理的思考で問題解決にアプローチできる方

Company Description

ご紹介時にご案内いたします