

# Dragon Recruitment Japan K.K

## クラウドBI市場No.1企業で成長を牽引！Account Executive

### 成長著しい外資系企業

#### Job Information

**Recruiter**

Dragon Recruitment Japan K.K

**Job ID**

1546824

**Industry**

Internet, Web Services

**Company Type**

International Company

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards

**Salary**

8 million yen ~ 20 million yen

**Refreshed**

January 31st, 2026 00:00

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

#### Job Description

##### 募集背景

企業のデータ活用ニーズが高まる中、従来のオンプレミス型BIからクラウドBIへのシフトが急速に進んでいます。実際、国内のSaaS型BIツール市場は2023年度から2028年度に年平均10.4%という力強い成長が見込まれ、2028年度には市場規模が203億円に達する予測です。こうした追い風の中、クラウドBIプラットフォームを提供する当社は国内市場で圧倒的な存在感を示しており、2023年度には国内SaaS型BIツール市場シェアNo.1を獲得、2019年度から5年連続でトップシェアを維持しています。生成AIを活用した分析機能の登場により市場拡大がさらに加速すると見られる現在、まさに“今がチャンス”。日本企業のDXをリードする当社ではビジネス拡大に伴い営業組織の強化を図っており、成長市場の最前線で活躍したい若い才能を求めてています。

##### 仕事内容

当社のミッションは、データとAIの力で全ての人がリアルタイムにビジネスを動かせる環境を提供し、企業の変革を支援することです。Account Executive（法人営業）として、この最先端クラウドBIプラットフォームの価値を経営層に提案し、顧客企業のデータドリブン経営を実現に導くことがあなたの使命です。単にツールを売るのではなく、顧客の課題をデータ活用で解決し、DXを推進するパートナーとして戦略的な提案を行っていただきます。

具体的な業務内容としては、正確な売上予測の作成、社内のインサイドセールスや技術コンサルタントとの連携、顧客との強固なリレーション構築、四半期・年間目標の達成など多岐にわたります。新規商談の創出も重要なミッションであり、自ら電話やメールでアプローチしてパイプラインを拡大するといった主体的な営業活動も求められます。社内には営業を支援するインサイドセールスやテクニカルチームが存在し、連携しながら顧客の課題解決に当たります。※なお、本ポジションは管理職ではなく最前線で顧客と向き合うプレイヤーです。

## この仕事の魅力

- 成長市場のリーダー企業:** クラウドBI市場は年平均10%超で拡大しており、当社はその内で5年連続国内シェアNo.1を誇る圧倒的リーダーです。市場を牽引する存在として、大きな手応えと影響力を実感できる営業ができます。
- 高い収入と評価:** 實力主義の文化で成果に応じた報酬が得られます。年収は最大2000万円も目指せるポジションであり、インセンティブによって高収入を狙えます。自らの工夫と努力がダイレクトに評価・待遇に反映されるやりがいがあります。
- グローバルSaaS企業でのキャリア:** 当社は世界で2,000社以上の企業に導入されているグローバル企業であり、日本にいながら世界水準のSaaSビジネスを学べます。国内外の大手企業や官公庁を含む多彩な顧客層に最先端ソリューションを提案し、キャリアの幅を広げることができます。英語環境や海外本社との連携機会もあり、グローバルに通用する営業力を磨けます。
- スタートアップ的な機動力×安定した基盤:** 日本法人は少数精銳でフラットな組織のため、一人ひとりに大きな裁量が与えられます。同時に、本社はNASDAQ上場企業で資金力・知名度も十分。「ベンチャーの自由さ」と「大企業の安定資源」を兼ね備えた環境で、自分のアイデアを素早く形にしつつ、業界トップ企業のリソースを活用できます。
- 革新的プロダクトの提案:** 当社のプラットフォームはAI×データ活用の最先端を行く革新的な製品です。生成AIを組み込んだ新機能群など進化を続けるソリューションを武器に、顧客のビジネス課題をダイナミックに解決できます。自信を持って提案できるプロダクトがあることは営業にとって大きな魅力であり、実際に「業務部門とIT部門の壁をなくし、誰もが必要な形でデータ活用できるようになる」という独自の価値提案で顧客から感謝される場面も多々あります。

---

## Required Skills

### 必須条件:

- ・大卒以上、または同等の経験をお持ちの方
- ・業界問わず法人向けソフトウェアの営業経験と実績（CRM、ERP、BIなどを経営層に提案した経験があれば尚可）
- ・企業の意思決定層（CXO級）への提案・折衝経験
- ・優れたコミュニケーション力・プレゼンテーション力
- ・数値目標（ノルマ）達成にコミットできる方（インセンティブ制度のある営業報酬体系を理解し、受け入れられること）

### 歓迎条件:

- ・新規開拓営業や新規事業立ち上げの経験・提案先企業の主要部門に対する人脈や業界知識

- ・ソリューション営業の経験、あるいはスタートアップ企業での就業経験 求める人物像 常に前向きで、自ら考え行動できる方を求めてています。製品に強い興味を持ち、自分から「これをやってみよう」「あれも提案してみよう」と楽しみながら動ける方にぜひ仲間になっていただきたいと考えています。決められた職務範囲にとらわれず柔軟な発想で役割を広げられる方、未知の課題にもチャレンジ精神を持って取り組める方にフィットする環境です。チームワークを大切にしつつ、自主的に行動し成果を追求できる若いバイタリティあふれる方のご応募をお待ちしています。

---

## Company Description