



Direct Sales Lead 募集 | 米国発・DX免税電子化ツール「PIE VAT」 | 英語を活かせる

インバウンドツーリズムのプラットフォームを開発・運営しています！

Job Information

Hiring Company

Pie Systems Japan K.K.

Job ID

1553791

Industry

Internet, Web Services

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Ginza Station

Salary

8 million yen ~ 12 million yen

Holidays

週休2日、特別休暇、リフレッシュ休暇、慶弔休暇など

Refreshed

February 4th, 2026 20:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

シリコンバレー発のTravel tech Company、Pie Systems（パイ・システムズ）では、インバウンドツーリズムのプラットフォームを開発・運営し、グローバルで800億ドル以上の市場規模ともいわれているタックスフリー（免税）市場を主軸にデジタルプラットフォームを構築し、シンプルでスマートなトラベルエクスペリエンスを提供していくことを目指しています。

この度、Pie Systems日本法人では、日本マーケットのさらなる拡大をリードしてくれるDirect Sales Leadを募集いたします。

す。

【仕事内容】

- ・チームパフォーマンスを最大化させるために、定量的な指標を設定し、常にアップデートすることにより、チームのフォーカスエリアやコミットメントをマネジメントする
- ・積極的なセールス活動による、リードの獲得、パイプラインの構築、顧客基盤の拡大
- ・顧客獲得から利用開始までのセールスプロセスの継続的な最適化の実施
- ・クライアントやパートナー企業のビジネス成長を意識した営業活動の実践
- ・チームターゲット達成に向けたプランの立案と実行
- ・セールス部門の指標となるデータを利用して、自らリソース配分やリソースの最適化を行う
- ・社内外ステークホルダー（マーケティング、カスタマーサクセスチーム、税理士）と協業して行うプロジェクトの推進
- ・ルールやガイドライン、レギュレーションの遵守とビジネスの成長戦略の両面を鑑みた契約の遂行
- ・セールス、レベニュー、インボイス等の管理
- ・セールス部門のリーダーにレポート

“Empowering local partners, globally, Delighting global tourists, Locally” が当社のミッション。
ヨーロッパ、アジアに展開し、社員は現在10カ国以上を拠点としたメンバーから構成されており、インクルーシブな環境の中でサービスやプロダクトをさらに発展させようとしています。

リテールショップ、レストラン、ホテルなどのインバウンドビジネスの拡大によりさらなる企業の成長を実現し、ツーリストの購買や体験などの新しいニーズを拾い上げ、旅行の醍醐味とも言える新しい発見や偶発的な体験を通して満足度の高い旅行をご提案して行きます。

【仕事概要】

Pie Systems Japan は2020年に設立されました。グローバルチームと協業し、日本の事業者や訪日外国人観光客にユニークな付加価値を提供しており、ダイナミックな環境の中で社内外のステークホルダーとともにビジネスをドライブしていただきます。

日本ではインバウンドという言葉を聞かない日はないほど市場は急成長しており、弊社でも日本の一般小売店をはじめ、大規模商業施設や全国展開されている大規模小売店での採用が加速しております。

加盟店の獲得や弊社トラベルプラットフォームにおける協業パートナーの拡大、加えて、さらなるサービス拡張による新規売上へのグロスにつながる事業構築を行っていただきます。

また、社内のビジネスチーム、海外を拠点にしているプロダクト開発チームとも密に連携し、業界のリーディングカンパニーとして新サービスや新プロダクトの立案・構築や既存機能のアップグレードにも携わっていただき、ベストプラクティスを生み出していただきます。

Required Skills

【必要要件】

- ・セールスマネージャー、アカウントマネージャー、インサイドセールスマネージャーまたはそれらに類似する経験が5年以上
- ・セールス領域における実績、セールスオペレーションの実行・推進とセールスプロセスの体制構築・改善に携わった経験
- ・過去の実績や成功体験をもとに実績を再現してきた経験
- ・チームパフォーマンスの最大化を実現するためにグロスマインドセットで考えることができる
- ・主体的に考えかつ行動することができ、また目的意識が高く目標達成に向かってグロスマインドセット志向である
- ・参画しているプロジェクトのオーナーシップをもち、チームとして目標達成に向け主体的にアクションすることができる
- ・成功や目的遂行への意欲があり、速いペースで業務を遂行できる
- ・マルチタスク、必要に応じて優先度合いの再構築ができる
- ・スタートアップ企業での経験はプラス
- ・学士（修士・MBA保持者は尚よし）
- ・母国語レベルの日本語力、ビジネス中級レベル（読み書き、日常会話程度）の英語力

Company Description