



セールスマネージャー、インサイドセールス | Sales Manager, Inside Sales

Global Brand & Publicly Traded Company

Job Information

Hiring Company

SimilarWeb Japan K.K.

Job ID

1554084

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5.5 million yen ~ 10 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Refreshed

February 6th, 2026 11:00

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

At Similarweb, we are revolutionizing the way businesses interact with the digital world by revealing to them everything that happens online. Our unique data and solutions empower over 4,300 customers globally, including industry giants like Google, eBay, and Adidas, to make game-changing decisions that drive their digital strategies. In 2021, we went public on the New York Stock Exchange, and we continue to reach new heights! Come work alongside Similarwebbers across the globe who are bright, curious, practical and good people.

We're looking for a **Sales Manager, Inside Sales** to increase Similarweb's market share by creating and cultivating new accounts. This role will report to our Director, Sales based in Japan.

Why is this role so important at Similarweb?

Similarweb's digital intelligence solutions serve thousands of customers across many different industries and use cases around the world, and we haven't even scraped the barrel of our total addressable market.

As a Sales Manager for Inside Sales, you will control the entire sales cycle, and develop critical relationships with our small to medium size business prospects.

With customers who love the product, strong brand recognition, and a supportive team behind you, you'll be set up for success to meet your sales quotas.

So, what are the main expectations from the role?

Your role as part of the **Inside Sales team** means your deliverables include but not restricted to:

- To meet or exceed quarterly sales quota by generating revenue from both inbound leads and outbounding prospects
- To manage the entire sales cycle from prospecting, qualifying, discovery, value matching, presenting, negotiating and closing deals
- Provide management with accurate forecasts and keep all sales activities recorded in Salesforce
- Provides value-based/consultative selling of SimilarWeb solutions, by understanding the prospect's pain points

Why you'll love being a Similarwebber:

You'll actually love the product you work with: Our customers aren't our only raving fans. When we asked our employees why they chose to come work at Similarweb, 99% of them said "the product." Imagine how exciting your job is when you get to work with the most powerful digital intelligence platform in the world.

You'll find a home for your big ideas: We encourage an open dialogue and empower employees to bring their ideas to the table. You'll find the resources you need to take initiative and create meaningful change within the organization.

We offer competitive perks & benefits: We take your well-being seriously, and offer competitive compensation packages to all employees. We also put a strong emphasis on community, with regular team outings and happy hours.

You can grow your career in any direction you choose: Interested in becoming a VP or want to transition into a different department? Whether it's Career Week, personalized coaching, or our ongoing learning solutions, you'll find all the tools and opportunities you need to develop your career right here. **Diversity isn't just a buzzword:** People want to work in a place where they can be themselves. We strive to create a workplace that is reflective of the communities we serve, where everyone is empowered to bring their full, authentic selves to work. We are committed to inclusivity across race, gender, ethnicity, culture, sexual orientation, age, religion, spirituality, identity and experience. We believe our culture of equality and mutual respect also helps us better understand and serve our customers in a world that is becoming more global, more diverse, and more digital every day.

Similarwebでは、ビジネスがデジタル世界とどのように関わるかを革新しています。

当社独自のデータとソリューションは、Google、eBay、Adidasといった業界のリーダーを含む世界中の4,300社以上の企業に活用され、彼らのデジタル戦略における重要な意思決定を支援しています。2021年にはニューヨーク証券取引所に上場し、現在もさらなる成長を続けています。グローバルに活躍する才能あふれるチームメンバーと共に、私たちのミッションを実現していきませんか？

募集職種：インサイドセールス・マネージャー（Sales Manager, Inside Sales）

※日本法人のセールスディレクターの直属ポジションとなります。

このポジションの重要性：

Similarwebのデジタルインテリジェンスソリューションは、多種多様な業界・ユースケースにおいて世界中の顧客に利用されていますが、まだそのポテンシャルはほんの一部に過ぎません。

インサイドセールスマネージャーとして、スマール～ミッドサイズ企業を中心に新規顧客を開拓し、エンドツーエンドの営業プロセスをリードしていただきます。

プロダクトへの高い満足度、ブランド力、そしてサポート体制により、成果を出しやすい環境が整っています。

主な業務内容：

- インバウンドリードやアウトバウンドアプローチを通じた営業活動により、四半期ごとの売上目標を達成または上回ること
- 見込み顧客の発掘・選定から、ヒアリング、提案、交渉、クロージングまでの一連の営業プロセスを担当
- Salesforceを活用し、正確な営業予測とアクティビティの記録を管理
- 顧客の課題を的確に把握し、それにマッチした価値提案型（コンサルティブ）営業を実施

Similarwebで働く魅力：

- 誇れるプロダクト：社員の99%が「入社理由はプロダクト」と回答するほど、圧倒的な製品力を誇ります。世界最高レベルのデジタルインテリジェンスプラットフォームに携われます。
- アイデアを実現できる環境：自由な発想とチャレンジを歓迎するカルチャー。自らの手で変化を生み出せます。
- 充実した福利厚生と報酬体系：競争力ある給与体系、チームイベント、社員同士のつながりを大切にする企業文化があります。
- キャリアの成長を全力でサポート：他部署へのキャリアチェンジやマネジメント志向も応援。キャリアアワークやコーチング制度、学習プログラムが整っています。
- 多様性とインクルージョン：国籍、性別、年齢、文化、宗教、性的指向など、すべての背景を尊重。多様な視点があるからこそ、グローバルでデジタルな時代に適応したサービスを提供できると信じています。

Required Skills

This is the perfect job for someone who:

1. Has a minimum of 3 years experience in Inside Sales carrying a quota
2. Demonstrates strong presentation skills, and has experience presenting to clients and stakeholders in Japan
3. Native language proficiency in Japanese. Professional fluency in English.
4. Track record of hitting numbers in a fast paced environment, has had success self-sourcing meetings in a startup environment
5. Previous experience in selling SaaS solutions in Data or Analytics industries
6. Proficiency in Salesforce and MEDDPICC sales process would be an advantage
7. Experience building value-based sales strategy and processes
8. Loves working with data and has strong business acumen across various industries
9. Demonstrates learnings/growth from a bad quarter or lost deal

このポジションは、以下のような方に最適です：

- インサイドセールスとしての実務経験が3年以上あり、営業目標（クオータ）を担ってきた方
- 日本国内のクライアントや関係者に対してプレゼンテーションを行った経験があり、優れたプレゼンテーションスキルをお持ちの方
- 日本語が母国語レベルで、英語でのビジネスコミュニケーションが可能な方
- スピード感のある環境下で成果を出した経験があり、スタートアップや新規事業において自ら商談を創出した実績のある方
- SaaS製品、特にデータまたはアナリティクス領域での営業経験をお持ちの方
- Salesforceの使用経験があり、MEDDPICCなどの営業プロセスに精通していれば尚歓迎
- 価値提案型（バリューベース）の営業戦略やプロセスの構築経験がある方
- データを活用した提案が得意で、さまざまな業界に対するビジネス感覚（ビジネスアキュメン）をお持ちの方
- 不調な四半期や失注経験から学びを得て、次に活かす姿勢を持っている方

Company Description