【バンコク勤務】グローバルアカウントマネージャー | 英語必須 | 海外からプロジェクトに参加

2022年にSI Partner of the Year–Globalを受賞！

Job Information

Hiring Company
Classmethod, Inc.

Subsidiary
Classmethod (Thailand) Co., Ltd.

Job ID
1556145

Division
営業統括本部

Industry
System Integration

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Thailand

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
November 19th, 2025 10:01

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
No permission to work in Japan required

Job Description

本募集は、東京に本社を置くクラスメソッド株式会社のグループ会社 Classmethod (Thailand) Co., Ltd. での採用です。
AWSをはじめとしたクラウド技術支援やデータ活用、アプリ開発などを通じて、日系・外資系企業のグローバル展開をサポートしています。グループのノウハウを活かし、海外拠点ならではのダイナミックなプロジェクトに携わることができます。

職務内容
2025年に新設された「グローバル営業部」の中核人材として、日系企業および海外企業のグローバル展開を支援するアカウントマネージャーを募集します。

クラスメソッドは2009年にAWSビジネスを開始し、2022年には「SI Partner of the Year – Global」を受賞。
AWSを中心としたクラウドインテグレーターとして、国内最大級の導入・活用支援実績を誇り、これまでに5,000社以上の企業のDXや海外展開を支援してきました。

本ポジションでは、AWSを軸としたクラウド・データ・アプリケーションなどのソリューション提案を通じて、国内外の顧客の課題解決と成長支援を担っていただきます。
営業・技術・マーケティング各部門と連携しながら、アカウント営業としての提案活動・パートナー連携・信頼関係構築をリードしていただく役割です。

また、韓国・タイ・ベトナム・カナダ・ドイツの海外拠点やグローバルパートナー企業と連携し、クロスボーダー案件にも積極的に関わっていただきます。
国内外の多様なビジネス環境で、英語を活かしながら提案型営業を実践できるポジションです。

【お任せする業務（ご経験に応じて）】

- グローバル展開企業や海外企業のアカウントマネジメント
- AWSを中心としたクラウド・データ・アプリ開発などのITソリューション提案
- 社内の技術部門（エンジニア／プリセールス）との連携による提案推進
- 英語を用いた打ち合わせ、メール・提案活動
- HubSpotを活用したリード管理・商談プロセス設計

働き方/得られる経験

- AWSパートナーとしての最前線での営業活動
- 技術部門と連携した提案ストーリーの設計スキル
- 海外拠点やグローバルパートナーとの共創プロジェクト経験
- 英語を活かした営業力・交渉力・提案力の向上
- グローバル営業組織の立ち上げに関わる経験（仕組み化・プロセス設計）

年収
想定年収：600〜800万円
※年収はあくまでも想定であり、経験・スキル等を考慮して決定いたします

勤務地
タイ バンコクオフィス
213/4 Asoke Towers, Room B, 5th Floor, Sukhumvit 21 Road, Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110 Thailand

◇ ◆ **手当・福利厚生** ◆ ◇
資格取得支援（AWS等の受験料補助）、勉強会・海外カンファレンス参加支援など学びを後押し。
年間休日125日、冬季2週間の長期休暇あり。有給取得率は81%以上。
住宅手当（※）・家族手当（※）・通勤手当支給、産育休・時短勤務制度も整備。健康診断・ストレスチェック・ベビーシッター補助など、プライベートと仕事を調和できるシームレスなワークスタイルを実現しています。

※条件あり

Required Skills

必須経験/スキル

- IT業界における法人営業・アカウントマネジメント経験（2年以上）
- ビジネスレベルの英語力（読み書き＋会話）
- 日本語ネイティブレベル（提案・調整・社内外コミュニケーション）
- AWSまたはITサービスに関する基本的理解
- 社内外の複数ステークホルダーと連携した営業経験

歓迎経験/スキル

- AWSなどパブリッククラウドの提案経験
- グローバルチームや海外拠点との業務経験
- 海外企業との提携・連携プロジェクトへの参画経験
- Salesforce, HubSpotなどCRMツールの活用経験
- 英語での提案資料作成・プレゼンテーションスキル

求める人物像

- グローバルな営業フィールドで活躍したい方
- 提案だけでなく、顧客の事業理解・関係構築に興味がある方
- 英語を活かしながら、海外とのやりとりに前向きに取り組める方
- 主体的に仕組みや仕掛けをつくり、部門の成長に貢献したい方
- Classmethod Leadership Principle（CLP）に共感できる方
  https://careers.classmethod.jp/selection/image/

Company Description