MichaelPage www.michaelpage.co.jp

(Digital Intelligence Provider) エンタープライズ営業マネージャー

企業戦略を動かす営業リーダー

Job Information

Recruiter
Michael Page

Hiring Company
A Leading Global Digital Intelligence Company

Job ID
1558746

Industry
Software

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 15 million yen

Refreshed
January 23rd, 2026 13:02

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 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

Japanese Follows English

下に日本語で詳細が書かれています

Sales Manager, Enterprise (Japan)

A leading global digital intelligence company is seeking a **Sales Manager, Enterprise** to join its Japan team.
This role will be responsible for expanding the company's market share by developing and managing relationships with enterprise accounts in the region.

About the Role

This position plays a critical part in the company's growth strategy.
Their digital intelligence solutions are used by thousands of organizations worldwide across diverse industries and use cases—and there is still significant untapped market potential.

The Sales Manager will oversee the entire sales cycle and build strategic, long-term relationships with enterprise customers.
With a trusted product, strong brand recognition, and a collaborative internal team, the successful candidate will be well positioned to achieve ambitious sales goals.

Key Responsibilities

- Achieve quarterly revenue quotas by generating new business from enterprise prospects within the target sector
- Drive the full sales cycle, from prospecting and qualification to negotiation and closing
- Maintain accurate forecasting and pipeline management in Salesforce
- Engage with decision-makers at director and C-level to move opportunities forward
- Build and expand relationships with channel partners to scale business in the region
- Collaborate with cross-functional teams (Marketing, SDR, Solution Engineering, Contracting, Implementation) to support the sales process
- Conduct discovery and qualification with key accounts alongside the SDR team
- Deliver consultative, value-based sales presentations and proposals, and negotiate pricing and terms
- Utilize the company's sales tech stack (Salesforce, SalesLoft, ZoomInfo, Gong, etc.) to increase productivity and ensure accurate reporting

Work Environment

Hybrid work model combining the flexibility of remote work with the collaboration of in-office interaction.

Benefits & Culture

- Highly regarded, market-leading product
- Culture that encourages new ideas, ownership, and innovation
- Competitive compensation and regular team events
- Internal mobility, promotion pathways, and training opportunities
- Inclusive and diverse workplace where all backgrounds are respected

エンタープライズ営業マネージャー（日本）

グローバルに事業を展開するデジタルインテリジェンス企業が、日本チームで活躍いただける**エンタープライズ営業マネージャー**を募集しています。
本ポジションは、日本市場におけるエンタープライズアカウントの開拓・拡大を通じて、企業の市場シェア拡大を推進する重要な役割を担います。

ポジションについて

この役割は、企業の成長戦略において非常に重要です。
同社のデジタルインテリジェンスソリューションは、世界中の数千社に導入されており、今後も開拓の余地が大きく残されています。

営業マネージャーは、営業サイクル全体を管理し、エンタープライズ顧客との戦略的で長期的な関係を構築します。
優れた製品力、高いブランド認知度、そして協力的なチーム体制があり、意欲的な営業目標の達成に向けて理想的な環境が整っています。

主な業務内容

- ターゲット業界におけるエンタープライズ見込み顧客への新規開拓を通じて、四半期ごとの売上目標を達成する
- 見込み顧客発掘から選定、提案、交渉、成約まで、一連の営業プロセスを推進する
- Salesforceで正確な予測とパイプライン管理を行う
- ディレクター／Cレベルの意思決定者と商談を進める
- 新規チャネルパートナーを開拓し、日本における事業を拡大する
- マーケティング、SDR、ソリューションエンジニアリング、契約、導入など社内各チームと連携し、営業活動を支援する
- SDRチームと協働し、主要アカウントに対するディスカバリーとニーズ把握を行う
- コンサルティング型・価値提案型の営業を行い、提案書作成・価格交渉を実施する
- Salesforce、SalesLoft、ZoomInfo、Gongなどのツールを活用し、生産性を向上させ、正確なレポーティングを行う

勤務形態

在宅勤務と出社の両方を取り入れたハイブリッドワーク制を導入しています。

福利厚生・企業文化

- 業界をリードする高品質なプロダクト
- 自由な発言と挑戦を歓迎する企業文化
- 競争力のある報酬とチームイベント
- 部門異動や昇進、研修制度によるキャリア支援
- 多様性と包括性を重視する職場環境

Required Skills

Candidate Profile

- 5+ years in quota-carrying new business sales, with at least 2 years in a consistent role
- Experience in channel partner sales and enterprise sales preferred
- Native-level Japanese and professional-level English proficiency
- Background in SaaS, data, or analytics sales
- Proven record of exceeding quotas in fast-paced environments
- Experience generating pipeline independently in startup-like settings
- Familiarity with similar account sizes, deal values, sales cycles, and quotas
- Established professional network in relevant sectors
- Strong executive presentation and stakeholder communication skills
- Collaborative and transparent approach to customer success
- Understanding of digital marketing trends (SEO, content marketing, PPC, social media, display advertising)

求める人物像

- 新規営業職で5年以上の経験があり、同職で2年以上の継続的な経験がある方
- チャネルパートナー営業・エンタープライズ営業経験があれば尚可
- 日本語が母国語レベル、英語がビジネスレベルの方
- SaaS・データ・アナリティクス分野での営業経験

- 目標達成実績があり、スタートアップ的環境でのセルフソーシング経験がある方
- 顧客規模・取引規模・営業サイクル・ノルマが同等の環境での経験がある方
- 関連分野における確立された人脈をお持ちの方
- 経営層・重要顧客に対して自信を持ってプレゼンできる方
- 協調性が高く、率直で誠実なアプローチで顧客成功を実現できる方
- SEO、コンテンツマーケティング、PPC、SNS広告、ディスプレイ広告などのデジタルマーケティング知識

Company Description