

FAST ACCOUNTING

エンタープライズセールス（ダイレクトセールス）

Job Information

Hiring Company

Fast Accounting Co., Ltd.

Job ID

1560020

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line Station

Salary

5 million yen ~ 13 million yen

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9:30~18:30

Holidays

完全週休二日制（土曜・日曜・祝日）・夏季休暇・年末年始休暇・有給休暇・介護休暇・看護休暇・慶弔休暇・生理休暇・産前特別休暇など

Refreshed

February 17th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【業務内容】

AIによる経理業務自動化実現のソリューションを提供するファーストアカウンティングにて、エンタープライズセールス

(ダイレクトセールス) のコアメンバーを募集します。

<主な業務内容>

インサイドセールスが獲得した商談対応

→支払業務に関する現状のヒアリング・問題点の抽出・解決すべき課題の訴求、上層部へのプレゼンなどを中心に、初回商談から契約獲得に関わる一連のセールスプロセスを遂行します。

<セールス活動の詳細>

担当顧客数：1日3～4件の商談に対応します。

初回商談～契約獲得までのリードタイム：半年～1年程度

<やりがい>

チーム内にはエンタープライズセールスのほかに、技術知見に長けたプリセールス、公認会計士や経理実務経験のある業務設計担当などがあり、各領域のエキスパートの知見を得ながら一丸となって取り組んでいます。プロダクト開発メンバーとの密接なコミュニケーションの機会もあり、お客様の求める機能開発の実現も可能です。

売上1,000億以上の企業に対して、経理部門や情報システム部門など複数の部門に横断した提案活動や、時にSIerやコンサルファームの協力を得ながら提案を行うなど、多方面へのファシリテートスキルも高められます。

AIを始めとする先端技術をキャッチアップしながら、自社プロダクトの提案を通して経理業務の変革を一緒に実現していきましょう！

【募集背景】

直販からスタートしたセールスチームは、エンタープライズ顧客にターゲットを絞り、導入実績を伸ばしてきました。2020年からはレバレッジを効かせながらスピードに事業拡大を実現すべく、パートナーセールスとの2つの軸で役割を分担し体制を整えています。

現在のエンタープライズセールスチームの活動は日経プライム市場上場企業を中心にマーケットシェア確立を当面の目標に置いています。

弊社の提供する紙の請求書入力作業から仕訳・確認作業までの経理業務自動化ソリューションへのニーズは近年、非常に増加しています。

エンタープライズセールスにおいて戦力強化を図るべく、今回はメンバーの増員募集となります。

【雇用形態】

正社員

※試用期間：原則として、入社から3か月。ただし、最大6か月まで延長する可能性あり（雇用条件は変わりません）

【給与】

年俸制

メンバー：500万円～850万円（月収：41.7万円～70.8万円 月額基本給：31.2万円～）

マネージャー：800万～1300万（月収：66.6万円～108.3万円 月額基本給：49.9万円～）

※販売成果に応じて別途インセンティブボーナスの支給あり

※上記目安となります。ご経験・スキルなどを考慮し決定いたします。

○みなし残業時間 45時間／月まで

【就業時間】

9:30～18:30

【勤務地】

東京都港区芝公園2-4-1 芝パークビルA館 3階

※JR線「浜松町駅」、都営線「大門駅」「芝公園駅」から徒歩約5分

※原則出社

<変更の範囲>事業所移転が発生した場合を除き、原則勤務地の変更はありません。

【休日休暇】

- ・完全週休二日制（土曜・日曜）、祝日
- ・夏季休暇（3日：毎年会社が定める日数のため変動あり）
- ・年末年始休暇（基本：12/29～1/3：毎年会社が定める日数のため変動あり）
- ・有給休暇
- ・介護休暇(有給あり)
- ・看護休暇(有給あり)
- ・慶弔休暇
- ・生理休暇
- ・産前特別休暇 など

【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備（健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険）
- ・信託ストックオプション制度
- ・持株会制度
- ・MVP賞（半期）、社長賞
- ・技術書籍購入支援
- ・ベビーシッター利用支援制度
- ・病児保育利用支援制度
- ・服装自由
- ・親睦会（月1、会社負担。東京・福岡の各オフィスにて実施）
- ・フリードリンクあり（ミネラルウォーター、コーヒーなど）

【会社について】

最先端のAIで経理業務を革新！私たちは、AI（ディープラーニング）を駆使して、会計・経理業務の自動化を実現するクラウドサービス（SaaS）を自社開発・提供しています。

特にAI-OCRや深層学習技術を組み合わせた独自のソリューションで、企業の経理業務を根本から変革。

デジタル・AI時代にふさわしい新しい経理の形を提案しています。

2023年9月の東証グロース市場への上場を機に、さらなる成長とプロダクトの進化を目指しています。

【社内の雰囲気】

- ◎年齢や立場に関係なく、アイディアや意見を出し合い、フラットに議論できる環境です。
 - ◎スピード感と効率を重視しつつ、メンバー間のコミュニケーションを大切にしています。
 - ◎一人で対処できない事案等がある場合は協力しあって解決・成功を目指す文化です。
-

Required Skills

【必須スキル】

- BtoB営業としての実務経験（経験目安3年以上、商材は不問）
 - 新規営業経験
- ※もしもBtoB営業のご経験ない中、チャレンジしたい強い思い・やる気のある方は選考させていただきますので、そちらアピールください。

【歓迎スキル】

法人営業で、以下いずれかに該当する経験

- 売上規模1,000億以上の企業向けの直販・代理店営業 / 導入支援 / コンサルティング経験
- 従業員5,000名以上の企業向けの直販・代理店営業 / 導入支援 / コンサルティング経験
- 業務アプリケーション、またはSaaSの提案・販売経験
- 経費精算システム、請求書支払いシステム等の会計ソリューションの提案・販売経験
- 経営層、または複数部門に対し横断的な提案を行った経験

※営業経験以外にあると歓迎となる経験/スキル

- 開発チームとの協業経験
- IT知識（SIer所属、DX部門在籍）

※生かせるスキル

- 日商簿記3級以上の取得
- 英語力（社内の外国人エンジニアとの会話）

【求める人物像】

- 社歴や年齢に関わらず、周りに敬意を持って接することができる方
- 失敗を恐れず、協力し合い、スピーディな対応で道を切り開いていける方
- 他責にしたり、できない理由を探すのではなく、どうやったら実現できるかを常に考え続けられる方
- 顧客の声に最後まで耳を傾け、信頼関係を築くことができる方
- 積極的に技術や知識を身につけ、ロジカルに提案できる方
- 周囲に良い影響を与え、事業を成長させるポジティブな情熱をお持ちの方

弊社の「バリュー」に共感し、行動として実践いただける方に、ぜひ仲間になっていただきたいと願っています。

★Can Do Attitude できると信じる心構え

★Trust 信頼

★Teamwork チームワーク

★Passion 热意

★Move Fast 迅速な行動

Company Description