



Sales Executive

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

1560110

Industry

Internet, Web Services

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 9 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

October 1st, 2025 17:38

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

主な業務内容 / Responsibilities

- ・新規顧客（大手B2Bを含む）の案件獲得に向けた営業活動
- ・ダイレクトセールスリードと連携した提案活動および商談対応
- ・既存顧客のアカウントマネジメント（契約更新、アップセル、関係構築）
- ・営業パイプライン管理、CRM入力、契約関連の基本的なオペレーション
- ・マーケティングやCSチームと密接に連携して案件推進を実行
- ・Execute sales activities to acquire new customers, including large B2B accounts
- ・Support proposals and negotiations in collaboration with the Direct Sales Lead

- Manage existing accounts (renewals, upselling, relationship building)
- Maintain sales pipeline, update CRM, and handle basic operations
- Collaborate closely with Marketing and Customer Success teams

=====

ポジションの役割とゴール

- 営業プレイヤーとして案件獲得と既存顧客対応に注力。
- 成果にコミットするプレイヤー。
- ゴール：案件を創出・獲得し、売上拡大を牽引する

求める人物像

- 現場で自ら成果を出せる営業プレイヤー
- 顧客に近い距離で関係構築を行い、契約を前進させられる人物

Required Skills

必須スキル / Requirements

- 3年以上の営業経験（B2B SaaS、フィンテック、リテールテックなど歓迎）
- 新規顧客開拓および商談推進の実績
- 顧客アカウントマネジメント経験
- 日本語ネイティブレベル、ビジネスレベルの英語（歓迎）
- 3+ years of sales experience (B2B SaaS, fintech, retail tech preferred)
- Proven track record in new customer acquisition and deal execution
- Account management experience
- Native-level Japanese, business-level English (preferred)

Company Description