

【グローバル企業】Key Account Director

【グローバル企業】Key Account Director

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1567406

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

18 million yen ~ 25 million yen

Refreshed

December 1st, 2025 18:28

General Requirements

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

日本市場で大手エンタープライズ顧客を担当し、経営層との関係構築や成長機会の創出をリードする Key Account Director を募集しています。

複数部門と連携しながら顧客価値を最大化し、SaaSビジネスの視点で戦略提案と長期的なビジネス成長を推進していただくポジションです。

企業情報

この企業は世界各地で事業展開する急成長中のグローバル企業で、建設業界向けに機械・人・システムをつなぐIoT／デジタルソリューションを提供しています。

デジタル化が遅れる建設業界に革新をもたらし、生産性向上を支えるプラットフォームを開拓しています。

職務内容

- 大手アカウントの成長戦略を立案し、売上・CLTV・継続収益の最大化を推進
- 顧客の意思決定プロセスを把握し、経営層を含む主要ステークホルダーとの関係を構築

- 部門横断のチームをリードし、アカウントプランの実行と成果管理を担当
- 顧客の戦略に寄り添い、新規ビジネスやエコシステム内での成長機会を創出

条件・待遇

- フレックス、ハイブリッド勤務
- DE&Iを重視した公平でオープンな企業文化
- 国際的な環境でチームを越えた交流
- 急成長SaaS企業でキャリアアップの機会が豊富

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Alina Sasaki
+81 3 5733 7166.

Required Skills

- SaaS・プラットフォーム・IoT領域でのエンタープライズアカウントマネジメント経験（3年以上）
- 経営層を含むステークホルダーとの関係構築力・影響力
- 売上目標の達成、および顧客の利用促進・拡大・更新を成功させてきた実績
- 日本語・英語のバイリンガルスキル

Company Description

この企業は世界各地で事業展開する急成長中のグローバル企業で、建設業界向けに機械・人・システムをつなぐIoT／デジタルソリューションを提供しています。
デジタル化が遅れる建設業界に革新をもたらし、生産性向上を支えるプラットフォームを開発しています。