

【セキュリティ業界】Sales Director

【セキュリティ業界】Sales Director

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1569532

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

18 million yen ~ 25 million yen

Refreshed

December 22nd, 2025 11:29

General Requirements

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

日本市場で重要インフラ・エンタープライズ分野の営業をリードし、新規開拓や既存顧客の拡大を通じて成長を推進します。

顧客やパートナーと連携し、リスク低減やコンプライアンスに基づく価値提案を行い、事業戦略に貢献します。

企業情報

社会インフラや製造現場などの重要環境を対象に、制御システムやIoTの安全性を高めるセキュリティソリューションを提供する企業です。世界各地で導入実績を持ち、ミッションクリティカルな分野のリスク低減を支援しています。

職務内容

- 日本市場における営業活動全体を主体的にリードする
- 複雑なエンタープライズ向けセールスサイクルを主導し、ARR目標を継続的に達成する
- CISO、CIO、OT／エンジニアリング部門の責任者との強固な関係を構築する
- パートナーのイネーブルメントおよび共同アカウントプランニングを支援する

条件・待遇

- 最大年収2500万円
- 年2回の全社一斉休暇
- リモートワーク可
- 多様なバックグラウンドの応募者を歓迎

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

- エンタープライズ向けサイバーセキュリティまたはテクノロジー営業で10~15年の経験があり、大規模かつ複雑な案件を成約した実績
 - サイバーセキュリティ、OT/ICS、ネットワークセキュリティ、ゼロトラスト、IoT/IoT、産業技術分野での経験
 - 自動車、製造、食品・飲料、石油・ガス、商業（倉庫、小売、データセンター）などの業界への営業経験
 - グローバルの各部門と協働できるチームプレイヤー
-

Company Description

社会インフラや製造現場などの重要環境を対象に、制御システムやIoTの安全性を高めるセキュリティソリューションを提供する企業です。世界各地で導入実績を持ち、ミッションクリティカルな分野のリスク低減を支援しています。