



PR/087305 | Global Sales Manager(f / m / d)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1569772

Industry

IT Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 28th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

ソフトウェア製品やソリューションを提供し、特に開発支援ツールに強みを持つ日系の独立系IT企業です。

「世界の、役に立つ。」という理念のもと、企業やユーザーの成功をサポートすることを目指しています。

累計120万ライセンスの販売実績を誇るソフトウェア開発支援ツールやITの専門家でなくてもシステムを構築できるノーコード・ローコード技術を積極的に取り入れ、多様な業種・職種でデジタル業務改善を実現する数々のソリューションを提供しています。また、全国3,600校以上の私立学校で導入されている学校経営をサポートする業務システムや保育園をはじめとする社会福祉施設向けに業務システムを提供し30年以上の実績を持っています。

職務内容

同社ドイツ・デュッセルドルフ拠点にて、グローバル市場(特に、アジア圏)にてアウトサイドセールス・インサイドセールス課長としてPL責任を持ち法人営業に従事頂きます。

主な業務内容

①<営業>グローバルに販売される開発支援ライセンスツール(特に、Java Script、.NET等製品)のグローバル全域でのPL責任をもち法人営業をご担当いただきます。

- 特に、アジア地域における新規顧客の開拓（特に、ソフトウェア開発事業者、大手企業(金融、メーカー、小売、サービス、コンサルティング等)）
- 検討中顧客への製品やライセンスの提案・説明・成約
- 検討中顧客の状況に応じた個別のライセンス契約の検討・提案・締結
- 既存顧客との関係深耕及びアップセル・クロスセル施策の立案・実施・成約
- 顧客の機能要望のフィードバックによる製品性向上への寄与
- 流通店やビジネスパートナーとの関係維持や業績改善に向けた改善、共同営業の実施
- アライアンス強化(OEM他)に向けたパートナー企業との関係性の構築・深耕
- イベントや展示会の出展企画、出展での営業対応

②<営業戦略>

- 新規市場選定、調査、開拓戦略策定、主要顧客との関係性・信頼構築・顧客ヒアリング
- 事業開発、商品・サービス開発への改善案出し
- ビジネスパートナーの発掘や関係性・信頼構築 チームの目標や営業マーケティングチームに係る指標(KGI・KPI)の設定及びチームマネジメント

③<販売チャンネルの構築・マーケティング業務>

- 自社Web構築に向けたWebサイト立ち上げ及び実装、運営体制構築
- 購買層向けのForum、広告媒体、記事投稿等に係るマーケティング戦略立案と実行
- SNSを活用したmobileマーケティング戦略の立案及び実行、運営体制構築
- MAツールの導入及びCVR向上に向けた一切のマーケティング業務

④<各国拠点メンバーと連携し、営業関連業務>

- グローバル拠点間での顧客移管業務に伴うクライアント業務実務（契約移管やサービスモデル移管に伴う）
- ターゲットオペレーションモデル構築に向けた営業・マーケティング業務プロセスの実装
- 移行計画の実行及びアメリカ拠点責任者への共有・協力取付けなど、主体的な移行の推進と実践

魅力のポイント

- 欧州ドイツ拠点に軸足を置き、ヨーロッパのみならずアジア市場を中心に、世界規模で活躍できるポジションです。
- **PL責任を持ち、営業戦略の立案から実行まで担当**。事業成長に直接貢献し、経営に近い視点で意思決定できます。
- 急拡大するヨーロッパ、北中南米、アジア圏のソフトウェア開発市場で、**新規顧客開拓やアライアンス強化**をリード。市場を切り拓く醍醐味を味わえます。
- 営業だけでなく、**マーケティング戦略、販売チャネル構築、グローバル拠点連携**など多面的な業務に挑戦可能。キャリアの幅が広がります。

<ドイツ拠点のビジョン>

- 世界の役に立つ、というビジョンを会社として掲げております。欧州での活動は、既に10年来の欧州顧客基盤をベースに更なる拡大に向け2024年8月にデュッセルドルフ事務所を設立し、DX躍進が目覚ましい欧州、及び開発者の更なる発展の為、マーケティング、販売、サポート、企画開発強化をミッションとしています。
- 今季法人化を行い企業変革期に欧州第二創業メンバーとしてチームに参画頂けます。
- スタートアップ企業のスピード感の中で裁量を持ってご経験を活かして頂けます。
- 実務上も日本、米国他、各国チームメンバーと連携し業務を遂行する等、日々グローバルな環境で業務に携われます。（社内言語も基本的には英語が中心、日本語可）

応募要件

【必須要件】

- IT業界におけるSaaS、ソフトウェアまたはITサービスの法人営業経験最低5年以上
- ビジネスレベルの英語力および日本語力
- 新規開拓(特に海外地域における)の経験
- 卓越したコミュニケーション能力及びコミットメント力
- スタートアップフェーズの企業への強い興味・関心

【尚可要件】

- 営業戦略立案、アカウントプランニング、ハイタッチ営業、パートナー営業、マーケティング戦略及び実行の経験
- 他ヨーロッパ言語、アジア圏の言語(中国語、韓国語等)のスキル
- Java Script、.NET等の開発言語で実装された製品への理解
- ライセンスビジネスへの深い理解

【人物像】

- 戦略的思考と実行力を兼ね備え、経営層と対話できる方
- 自律的に動き、複数ステークホルダーを巻き込むリーダーシップ
- 欧州市場でのキャリア形成を志向する方

福利厚生・その他

- 勤務地：ドイツ、デュッセルドルフ
 - 試用期間：6ヵ月
 - 有給休暇：30日
 - 就業時間：40時間/週
- ※基本本社となりますが、安定後はハイブリッド勤務も検討可能
- 勤務時間：9:00-18:00
- ※タスクの有無によりフレキシブルに対応可能
- 雇用形態：正社員/現地採用
 - ボーナス支給：有
 - フレックスタイム制度：有
 - 交通費：別途支給

#LI-JACDE

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

Company Description