



【1800～2600万円】AI Sales Specialist Google Cloud

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社での募集です。アカウントエグゼクティブ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

Job ID

1569927

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

18 million yen ~ 25 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始 ※夏季休暇は個人の裁量で有給...

Refreshed

January 22nd, 2026 06:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2231843】

■職務概要 :

AI セールス スペシャリストとして、新規および既存の顧客との関係を構築および拡大することで、AI ビジネスを成長させる責任を負います。

外部の顧客関係者との関係を築き、チームの影響力を増大させる革新的な方法を特定します。社内の Google Cloud

Platform (GCP) セールス チームと連携して、AI ビジネスを成長させ、GCP の全体的な価値を推進していただきます。

Google Cloudは、あらゆる組織のビジネスと業界のデジタル変革能力を加速します。 Googleは、Googleの最先端テクノロジーを活用したエンタープライズグレードのソリューションと、開発者がより持続可能な方法で構築できるように支援するツールを提供します。 200以上の国と地域のお客様が、成長を可能にし、最も重要なビジネス上の問題を解決するための信頼できるパートナーとしてGoogle Cloudを利用しています。

目標と主要な結果に照らしてビジネスを調整します。 地域のビジネスの状況を正確に予測し、報告します。

AI 主題の専門家として顧客との経営上の関係を構築および維持します。 新規および既存の顧客、Google Cloud フィールド 営業担当者 (FSR) およびカスタマーエンジニア (CE) の長期的な戦略的方向性に影響を与えます。

お客様が Google Cloud AI プロダクトやソリューションに適した AI ユースケースを特定できるよう支援します。 主要なソリューションの差別化要因と測定可能なビジネスへの影響を明確にします。

主要な業種にわたるより広範なエンタープライズ プランを含む、戦略的なアカウント プランを開発および実行します。

Google アカウントおよび技術チームと協力してパイプラインを開発および推進し、専門知識を提供します。 クラウド チームや GCP パートナーと協力して、市場開拓のビジネス プレイと関連する取り組みを実行します。

■Responsibility :

The Google Cloud Platform team helps customers transform and build what's next for their business · all with technology built in the cloud. Our products are developed for security reliability and scalability running the full stack from infrastructure to applications to devices and hardware. Our teams are dedicated to helping our customers · developers small and large businesses educational institutions and government agencies · see the benefits of our technology come to life. As part of an entrepreneurial team in this rapidly growing business you will play a key role in understanding the needs of our customers and help shape the future of businesses of all sizes use technology to connect with customers employees and partners.

As an AI Sales Specialist you will be responsible for growing our AI business by building and expanding relationships with new and existing customers. You will develop relationships with external customer stakeholders identifying innovative ways to multiply the impact of the team. You will partner with internal Google Cloud Platform (GCP) sales teams to grow their AI businesses and drive the overall value for GCP.

Google Cloud accelerates every organization's ability to digitally transform its business and industry. We deliver enterprise grade solutions that leverage Google's cutting edge technology and tools that help developers build more sustainably. Customers in more than 200 countries and territories turn to Google Cloud as their trusted partner to enable growth and solve their most critical business problems.

Calibrate the business against the objectives and key results. Accurately forecast and report the status of the business for the territory.

Build and maintain executive relationships with customers as the AI Subject Matter Expert. Influence long term strategic direction for your new and existing customers as well as the Google Cloud Field Sales Representatives (FSRs) and Customer Engineers (CEs) .

Assist customers in identifying AI use cases suitable for Google Cloud AI products and solutions. Articulate key solution differentiators and the measurable business impact.

Develop and execute strategic account plans including a broader enterprise plan across key verticals.

Work with Google Account and technical teams to develop and drive pipelines and provide expertise. Execute go to market business plays and related efforts with the Cloud teams and GCP Partners.

Required Skills

【必要条件】

学士号を取得していること（同等の実務経験でも可）

セールス担当者としてビジネス目標を達成または超えた 10 年以上の経験。

AI またはデータ分析テクノロジーのエンジニアリングまたはプロモーションに携わった経験。

新たな領域やアカウントを発掘した経験。

【推奨条件】

対象アカウントの選定やパートナーエコシステムの活用など、ビジネスサイクル内でソリューションベースの事業活動の優先順位付け、計画、整理に携わった経験。

社内外の各チームと協力して、既存のソフトウェア資産のリストアップ、変革に際してのビジネスケースと実装計画の作成、契約の締結を行った経験。

AI SaaS プラットフォームまたはクラウド AI テクノロジー関連の経験。

クラウドと AI のマーケットトレンド、プロダクト、ソリューションに関する知識があること。

生成 AI ビジネスを理解していること。

英語による優れたコミュニケーション能力。

Company Description

米国カリフォルニア州に本社を置く外資系企業の日本法人。 クラウドを活用したツール「Google Platform」の運営を行う ビッグ・テックカンパニー。