

Account Executive / Strategic Sales

Account Executive / Strategic Sales

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1575331

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

10 million yen ~ 18 million yen

Refreshed

February 2nd, 2026 17:33

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

エンタープライズ企業の開発スピードと品質向上の課題を解決し、持続的な成長を支援する戦略営業ポジションです。

クライアントの事業計画に深く関わり、戦略的なソリューション提案と関係構築を通じて、ビジネスインパクトの大きな領域で価値を創出します。

企業情報

米国発のグローバルスタートアップとして、AIとノーコードを活用したソフトウェア品質向上のためのプラットフォームを開発しています。

開発プロセス全体にAIを組み込み、テスト自動化の効率化と属人性の排除を通じて、より速く柔軟なプロダクト開発を支援しています。

職務内容

- エンタープライズ顧客向けの提案営業
- 顧客の課題・戦略に基づいた中長期的なリレーション構築とソリューション提案

- 長期的なアカウントプランを作成し、戦略的な営業活動を展開
- エンタープライズ企業の開発・品質保証に関する事業課題を深く理解

条件・待遇

- ハイブリッド勤務、フレックスタイム制
- 各種社会保険完備
- ストックオプション制度
- スキルアップサポート手当

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

- 法人営業経験（5年以上）
- IT/ソフトウェア業界での営業経験
- エンタープライズ企業における意思決定モデルを理解し、複数のステークホルダーとの関係性構築・利害調整を行い
案件受注に導いた経験
- 開発チームとの協業経験（あれば尚可）

Company Description

米国発のグローバルスタートアップとして、AIとノーコードを活用したソフトウェア品質向上のためのプラットフォームを開発しています。

開発プロセス全体にAIを組み込み、テスト自動化の効率化と属人性の排除を通じて、より速く柔軟なプロダクト開発を支援しています。