

【最大1700万円】Strategic Sales Manager

【最大1700万円】Strategic Sales Manager

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1577880

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

February 13th, 2026 13:27

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

エンタープライズ領域における戦略的アカウント部門を統括し、重要顧客との長期的なパートナーシップ構築と売上拡大をリードするポジションです。営業戦略の立案・実行やチームマネジメント、複雑なソリューション提案の推進を通じて、事業成長を牽引していただきます。

企業情報

米国発のスタートアップとしてグローバルに展開し、AI×ノーコードでソフトウェアの品質向上を支援するプラットフォームを提供しています。テスト自動化ツールやAIによる設計支援を通じて、開発から「テストフェーズ」をなくし、誰もが安心して開発に集中できる世界を目指しています。

職務内容

- ・ 営業チームの日々のマネジメントを行い、メンバーの成長と高いパフォーマンスを支援
- ・ 大手企業のビジネス課題を深く理解し、当社AIソリューションを活用した提案営業をリード
- ・ 経営層を含むキーパーソンとの関係を構築し、中長期的なビジネス機会の創出と拡大を推進
- ・ テリトリーブランディングや戦略的リソース配分を通じて、営業組織の成果最大化を図る

条件・待遇

- ハイブリッド勤務
- 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

- 5年以上のIT業界での営業経験
 - 大手企業を対象とした複雑なソリューションセールス経験が5年以上
 - グローバル企業での勤務経験（あれば尚可）
 - ビジネスレベルの英語力（あれば尚可）
-

Company Description

米国発のスタートアップとしてグローバルに展開し、AI×ノーコードでソフトウェアの品質向上を支援するプラットフォームを提供しています。テスト自動化ツールやAIによる設計支援を通じて、開発から「テストフェーズ」をなくし、誰もが安心して開発に集中できる世界を目指しています。