



【横浜】営業責任者候補 | AI×Amazon市場の成長を牽引

売れる仕組みをゼロから設計/営業戦略と組織づくりを担当

Job Information

Hiring Company

Picaro.ai

Job ID

1582239

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

6 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 (コアタイム : 10:00 ~ 15:00、休憩60分)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

June 30th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- Amazon特化型AIツールを活用し、既存深耕や新規開拓を通じて顧客課題を解決するソリューション営業
- クライアントの事業成長を支援し、EC×AI領域で成果を生み出す営業の中核として活躍できる
- 営業戦略の設計や販売手法の構築など、0→1で営業組織づくりに関われる裁量の大きい環境
- ハイブリッドワーク・フレックス勤務や学習補助制度など、成長と柔軟な働き方を支援する制度あり

【業務内容】

日本のECを、世界へ。

PicaroはAmazon元社員のドメイン知識とAI技術を武器に、日本ブランドのグローバル展開を支援するテクノロジーカンパニーです。

完成された商品売るのではなく、AI×SaaSを駆使してクライアントの事業構造そのものを変革する。既存の仕組みに囚われず、自ら「勝てる戦略」をビルドする志高きビジネスアスリートを募集します。

<具体的には>

自社開発のAmazon特化型AIツール『Picaro.ai』を中心に、広告・SEO・ウェビナー等を組み合わせた全方位的なソリューション営業を牽引します。プレイングリーダーとして自ら重要顧客への提案を行うだけでなく、市場分析に基づいた営業戦略の策定や、再現性のある「営業の仕組み化」をリードしていただきます。

- 既存顧客への深耕営業および、グローバル展開を見据えた新規顧客の開拓
- クライアントのニーズを深くヒアリングし、AIツール×コンサルティングによる最適な課題解決策を提案
- 市場動向や競合分析に基づいた、中長期的な営業戦略・KPI設計への貢献
- 契約交渉からレポーティングまで、プロジェクト全体のクオリティ管理と推進
- 「既存の枠組み」に捉われず、新しい販売手法やパートナーシップの企画・立案
- 営業チームの底上げを目的とした、ナレッジの言語化と仕組み化（脱・属人化）

■ポジションの魅力：

- 爆速で拡大する「Amazon×AI」市場の最前線：
成長し続けるAmazon市場で、最新AI×SaaSを武器に戦う「勝てる」フェーズに身を置くことができます。
- 「0→1」で営業戦略と組織をビルドする裁量：
決まった型ではなく、自ら新しい販売手法を企画し、組織全体の「売れる仕組み」をゼロから構築していく経験ができます。
- 「EC×AI×SaaS」が交差する独自の面白さ：
ドメイン知識・AI・SaaSが融合した唯一無二のソリューションを市場に浸透させる、最先端で専門性の高い提案が可能です。

■今Picaroではたらく面白さ：

- ECの「特異点」を創る：
AIがECの在り方を変える今、その最前線で「AI×Amazon」の勝ち筋を自ら定義する楽しさがあります。
- 未完成を楽しむ、ビルドする：
完成された組織の歯車ではなく、自らの手でグローバル水準の組織を創り上げていく過程を肌で感じられます。
- 自己責任が生む自由：
プロとして生産性高く成果を上げられれば、高い報酬と柔軟な働き方が尊重される文化です。

■企業の特徴：

- AI×SaaS×Domain Expertise：
Amazon元社員の経験と、自社開発のAIソリューションが融合した「Picaroにしかできない」支援体制。
- グローバル・オペレーション：
日本・北米を中心に展開。最新の広告技術（AMC等）をいち早く取り入れ、常にグローバルなトレンドをリードします。
- 圧倒的な実行スピード：
業績分析やフィードバックへの対応は即日実施を基本とし、世界のECスピードに負けない機動力を持っています。

【雇用形態】

正社員

※試用期間あり、6ヶ月（条件の変更なし）

【給与】

予定年収：630万円～810万円（年俸制）

月給：525,000円～675,000円（一律手当を含む）

※プロフェッショナルとしての「アウトプット」と「事業貢献度」に基づき決定します。

<賃金内訳>

月額（基本給）：388,400円～499,400円

固定残業手当/月：136,600円～175,600円（固定残業時間45時間/月）

※超過した時間外労働の残業手当は追加支給

※経験・能力を考慮：前職での年収やAmazon運用における専門性を最大限評価し、選考を通じて決定します。

※成果連動型インセンティブ：将来的な役員・経営陣への登用時には、PL責任や全社業績に連動した高いインセンティブ報酬の相談も可能です。

※プロとしての自己投資支援：スキルアップのためのPC購入費、カフェ代、書籍代等の補助制度を設けています。

■残業手当：あり

■昇給：年2回の年俸見直し（評価基準に基づく）

※個人の成長スピードが企業の成長に直結する環境であるため、実績に応じてダイナミックな昇給が可能です。

■賞与：原則として業績等を勘案し、支給の有無・時期・金額を決定

【就業時間】

フレックスタイム制（コアタイム：10:00～15:00、休憩60分）

■所定労働時間：週40時間

■固定残業代の相当時間：45.0時間/月（超過分は別途支給）

【勤務地】

〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1 WeWorkオーシャンゲートみなとみらい8階

■アクセス：横浜高速鉄道みなとみらい線 みなとみらい駅 徒歩3分、京浜東北線 桜木町駅 徒歩10分

■転勤：当面なし（※業務上の必要がある場合は変更の可能性あり）

■ハイブリッドワーク（WeWork出社を基本とし、業務特性や個別事情に応じて実施可）

【休日休暇】

- 年間休日120日
- 完全週休二日制（土日）
- 祝日
- 夏季休日
- 年末年始（12/30～1/3）
- 有給休暇（半年経過後10日、以後法定通り）
- 慶弔休暇

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（月額20,000円上限）
- 残業手当（固定残業代制、超過分別途全額支給）
- 住宅手当：なし
- 社会保険：健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険（すべて完備）
- AI・データ関連学習補助（月額10,000円上限）
- 英語学習補助（月額10,000円上限）
- スポーツジム・フィットネス補助（月額5,000円上限）
- 会社指定施設（WeWork等のコワーキングスペース）の利用
- PC・周辺機器の貸与

Required Skills**【必須条件】**

- 法人営業経験3年以上（SaaS、ITツール、広告、コンサル等の経験者歓迎）
- 課題解決型ヒアリングスキル：顧客の潜在課題を特定し、論理的な解決策を提示できる力
- 自責思考と完遂力：既存の仕組みのせいにならず、自らアイデアを出して目標達成へ執着できる方

【歓迎要件】

- Amazon広告、SEO、SNSマーケティングに関する専門知識
- プロジェクトマネジメント、またはチームリードの経験
- ビジネスレベルの英語力（海外マーケットへの挑戦に意欲的な方）

【選考について】

- 選考プロセス：
 1. カジュアル面談（HR）
 2. 書類選考
 3. 面接 2回（事業責任者→CEO）
 4. オファー面談

Company Description