



【横浜／第二新卒歓迎】EC成長を支える法人営業 | AI×Amazonで勝ち筋を提案

Amazon支援で顧客成長に貢献/提案力と戦略思考が身につく

Job Information

Hiring Company

Picaro.ai

Job ID

1582240

Industry

Internet, Web Services

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Nishi-ku

Train Description

Minatomirai Line, Minatomirai Station

Salary

4.5 million yen ~ 6.5 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

May 12th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

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≫

- ・ 自社AIツールを活用し、Amazon売上最大化に向けた提案や既存顧客フォローを担う法人営業
- ・ 顧客の課題を分析し戦略的な提案を行い、ECビジネスの成長を支える役割で存在感を発揮
- ・ Amazon元社員からデータ分析や戦略思考を学び、EC×AI領域の専門知識を実務で習得可能
- ・ ハイブリッドワークやフレックス勤務、学習補助制度など柔軟な働き方と自己成長を後押しする環境

【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>

クライアントのAmazonにおける売上最大化に向け、自社開発のAIツール（Picaro.ai）や最新のECマーケティング施策を提案します。

単にツールを売るだけでなく、顧客の課題をヒアリングし、広告・ウェビナー・SNSを掛け合わせた「戦略」を形にする仕事です。

- インバウンドリードの対応
- SaaSツールのデモンストレーション・提案
- 既存顧客の深耕営業
- 営業戦略の立案・実行
- 成功事例のナレッジ共有、仕組み化

■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。
- 一生モノの「戦略的営業スキル」が身につく：
Amazon元社員から直接、高度なデータ分析と戦略構築を学べます。単なる物売りではない、「経営に近い視点」での提案力がつきます。

■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：450万円～630万円（年俸制）

月給：375,000円～525,000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）：277,400円～388,400円

固定残業手当/月：97,600円～136,600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】**

- 社会人経験1年以上（法人営業・接客・販売など、顧客と接する経験がある方）
- 「自責思考」のマインドセット：困難を楽しみ、自ら改善策を考えて動ける方
- 成長への執着心：未経験からでも、ECやAIの知識を貪欲に吸収し、目標達成にコミットできる方
- 基本的なPCスキル（スプレッドシートやNotion等に抵抗がないこと）

【歓迎要件】

- SaaS、広告、EC業界での実務経験、または興味がある方
- SNS（X、Instagram等）のトレンドに敏感な方
- 英語への興味・意欲（今後、グローバルな案件に挑戦したい方）
- 既存の枠に捉われず、「もっと良くするには？」と考え、発信できる方

【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. オフアワー面談

Company Description