



【外資系SaaS】 アカウントエグゼクティブ | 年収800万円以上

ハイレベルなエンタープライズ案件に携わり、ビジネスパーソンとして成長できます

## Job Information

### Recruiter

Morgan McKinley

### Job ID

1585563

### Industry

Bank, Trust Bank

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

Negotiable, based on experience

### Refreshed

April 16th, 2026 02:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

急成長中の外資系SaaS企業にて、アカウントエグゼクティブとして日本市場における新規顧客開拓およびエンタープライズ顧客との関係構築を担っていただきます。

本ポジションでは、フルセールスサイクルを担当し、経営層を含む意思決定者と連携しながら、SaaSソリューションを通じた課題解決と価値提供を行います。

グローバルな環境で、事業成長に直結する重要な役割を担えるポジションです。

## 主な職務内容

- 新規エンタープライズ顧客の開拓・獲得（コンサルティング営業）
- リード創出から契約締結まで、セールスサイクル全体の管理
- 顧客経営層・意思決定者との関係構築、ニーズの把握

- ROIや具体的なメリットを明確にした、わかりやすい提案資料・ビジネスケースの作成
- パイプライン管理および売上の予測（セールスメソッドロジーを活用）
- プロダクト、導入、カスタマーサクセスチームとの連携
- CRMでの営業データ管理・レポートニング
- 市場動向・競合分析を通じた新規ビジネス機会の創出

Join a **rapidly growing global travel SaaS company** as an **Account Executive in Tokyo**, driving new business growth and expanding enterprise client relationships in the Japan market.

In this role, you will own the **full sales cycle**, engaging with senior stakeholders and delivering **value-based SaaS solutions** to large organizations. This is a high-impact opportunity to work in an **international, fast-paced environment**, contributing directly to revenue growth and market expansion.

#### Key Responsibilities

- Identify and acquire **new enterprise clients** through a consultative sales approach.
- Own the **full sales cycle**, from prospecting and qualification to negotiation and deal closure.
- Engage with **senior stakeholders and C-level executives** to understand business needs.
- Develop **ROI-driven proposals and business cases** to support client decision-making.
- Manage pipeline using **structured sales methodologies** and deliver accurate forecasts.
- Collaborate with **product, implementation, and customer success teams** for seamless onboarding.
- Maintain accurate **CRM data and sales reporting**.
- Monitor **market trends, competitor activity, and client needs** to identify new opportunities.

#### Required Skills

##### 必須条件 経験・資格：

- BtoB営業または事業開発の経験3～5年以上
- SaaS、ITソリューション、または複雑なサービスの営業経験
- 営業目標を達成してきた実績
- 複数ステークホルダーが関わる、リードタイムの長い複雑な営業プロセスを管理した経験

##### ソフトスキル：

- コミュニケーション能力、交渉力
- 顧客課題を理解し、具体的な顧客価値を生み出すコンサルティング能力
- スピード感のあるビジネス環境で契約をまとめる実行力、オーナーシップ意識、粘り強さ
- ステークホルダーマネジメント能力
- データドリブンな思考能力

##### 語学力：

- 日本語：流暢
- 英語：ビジネスレベル

##### 歓迎条件

- 大手企業、多国籍企業向け営業経験
- 大手企業の購買プロセスに関する知識
- MEDDIC、Challenger、SPINなどの営業手法の知識・経験
- 旅行、フィンテック、SaaS、エンタープライズソフトウェア領域での経験

##### この求人のおすすめの理由

- 急成長中の外資系SaaS企業で新規ビジネスを牽引できるポジション
- ハイレベルなエンタープライズ案件に携われる
- 経営層と商談を進め、ビジネスパーソンとして成長できる
- グローバルでオープンな職場環境
- 高報酬
- 成果に応じたインセンティブ制度あり
- 成長企業ならではの柔軟なキャリアパス

##### Required Skills and Qualifications Experience:

- **3-5+ years of B2B sales or business development experience**.
- Experience selling **SaaS, technology solutions, or complex enterprise services**.
- Proven track record of **meeting or exceeding sales targets**.
- Experience managing **complex sales cycles with multiple stakeholders**.

##### Soft Skills:

- Strong **consultative selling and negotiation skills**.
- Ability to translate client challenges into **business value and actionable solutions**.
- High level of **ownership, resilience, and drive** in a target-driven environment.
- Strong communication and **stakeholder management skills across senior levels**.
- Analytical mindset with ability to **build data-driven sales strategies**.

##### Language Requirements:

- **Japanese:** Native or Fluent
- **English:** Business level

##### Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling to **large enterprises or multinational companies**.
- Familiarity with **procurement-driven environments and structured buying processes**.
- Experience using **sales methodologies such as MEDDIC, Challenger, or SPIN**.

- Background in **travel, fintech, SaaS, or enterprise software.**

#### Why You'll Love Working Here

- Drive revenue growth for a **high-growth global SaaS platform.**
- Work on **high-value enterprise deals with senior stakeholders.**
- Join a **fast-paced, international, and collaborative team environment.**
- Competitive compensation with **performance-based incentives.**
- Clear career progression opportunities within a **scaling global organization.**

---

#### Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。