



【2100～2800万円】 Field Sales Representative

〈外資IT企業〉 AI・データ分析 次世代型クラウドベンダーでの募集です。アカ...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

〈外資IT企業〉 AI・データ分析 次世代型クラウドベンダー

Job ID

1586878

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

20 million yen ~ 25 million yen

Work Hours

09:00 ~ 18:00

Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

Refreshed

May 2nd, 2026 15:00

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2305065】

■募集ポジション：

- ・ Telecom
- ・ Game
- ・ Public
- ・ Manufacture

■職務概要：

Field Sales Representativeとして、エンタープライズアカウントの成長戦略を管理していただきます。上級管理職との積極的なコミュニケーション経験を活かし、既存の関係を基盤として、また新たな分野での関係構築に努め、お客様の課題と目標を理解するビジネスパートナーとしての役割を担っていただきます。当社の製品とソリューションの革新性を推進し、組織の生産性、コラボレーション、そしてモバイル性の向上に貢献していただきます。

- ・ 企業顧客と経営幹部レベルの関係を構築し、長期的なテクノロジーおよびビジネス上の意思決定に影響を与えます。アドバイザーとして付加価値を提供します。
- ・ SaaS 製品ポートフォリオ、テクノロジー戦略、成長計画、ビジネス推進要因、財務構造、顧客基盤、垂直市場提供、市場状況など、顧客のビジネスに関する専門家になります。
- ・ アカウント戦略を主導してビジネス成長の機会を開拓し、複数のチームやパートナーと部門横断的に連携して、エンタープライズ顧客におけるビジネス効果を最大化します。
- ・ ビジネス サイクルを管理し、C レベルの経営幹部にプレゼンテーションを行い、条件を交渉します。
- ・ ビジネス サイクル全体を通じて顧客をリードすることで、ビジネス開発を推進し、運用の卓越性を実現し、予測し、目標を達成します。

■Responsibility：

As a Field Sales Representative (FSR) you will manage the growth strategy for enterprise accounts. You will leverage experience engaging with senior executives to build on existing relationships establish relationships in new areas and act as a business partner to understand our customer's challenges and goals. You will advocate the innovative power of our products and solutions to make organizations more productive collaborative and mobile.

- ・ Build executive relationships with enterprise customers to influence their long term technology and business decisions. Add value as an advisor.
- ・ Become an expert on the customers' business including their SaaS product portfolio technology strategy growth plans business drivers financial structure customer base vertical market offering and market landscape.
- ・ Lead account strategy to develop business growth opportunities working cross functionally with multiple teams and Partners to maximize business impact within enterprise customers.
- ・ Manage business cycles presenting to C level executives and negotiating terms.
- ・ Drive business development own operational excellence forecast and achieve goals by leading customers through the entire business cycle.

Required Skills

【必須】

- ・ 学士号または同等の実務経験。
- ・ B2B ソフトウェア企業で、ノルマ達成型のクラウドまたはソフトウェア販売、あるいはアカウント管理に携わった 7 年間の経験。
- ・ この職務は顧客対応であり、現地の関係者と日本語でやり取りする必要があるため、日本語で流暢にコミュニケーションできる能力が必要です。

【尚可】

- ・ 複数の業界にわたってクラウド ソリューション、インフラストラクチャ ソフトウェア、データベース、分析ツール、またはアプリケーション ソフトウェアを推進し、ソリューションを調整してビジネス成果を促進した経験。
- ・ 支出を増やし、消費ビジネスの成長を加速するために、既存の顧客基盤を拡大する経験。
- ・ 実装および交渉において、部門横断的なチームやパートナーと連携し、主導した経験。
- ・ カスタマー エンジニアや顧客の技術リーダーと連携してソフトウェア資産のインベントリを作成し、移行計画を定義し、移行のビジネス ケースを構築した経験。
- ・ C レベルの関係を構築し、経営幹部に影響を与える経験。
- ・ 調達、法務、ビジネスチームと連携したビジネスおよび法的交渉の経験。

■Minimum qualifications:

- ・ Bachelor's degree or equivalent practical experience.
- ・ 7 years of experience with quota carrying cloud or software sales or account management at a B2B software company.
- ・ Ability to communicate in Japanese fluently as this is a customer facing role that requires interactions in Japanese with local stakeholders.

■Preferred qualifications:

- ・ Experience promoting Cloud Solutions Infrastructure Software Databases Analytic Tools or Applications Software across multiple industries aligning solutions to drive business outcomes.
- ・ Experience growing existing customer base to increase spend and accelerate consumption business growth.
- ・ Experience working with and leading cross functional teams and partners in implementations and negotiations.
- ・ Experience working with Customer Engineers and customers' technical leads to inventory software estate define migration plans and build migration business cases.
- ・ Experience cultivating C level relationships and influencing executives.
- ・ Experience with business and legal negotiations working with Procurement Legal and Business teams.

Company Description

ご紹介時にご案内いたします