

## 【SaaS・ソフトウェア】セールスマネージャー | Sales Manager

台湾チームとの連携・協働の機会

### Job Information

#### Hiring Company

thingnario Japan K.K

#### Job ID

1589212

#### Industry

Software

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

#### Salary

8 million yen ~ Negotiable, based on experience

#### Work Hours

会社の規定に準ずる

#### Holidays

会社の規定に準ずる

#### Refreshed

June 5th, 2026 00:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 3 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Fluent

#### 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》

- 日本市場における営業戦略立案から市場開拓、顧客提案まで担うビジネス開発業務
- 新規市場を切り拓き、戦略立案から実行まで主体的に推進できるやりがい
- 顧客課題に応じたソリューション提案で価値提供し、売上創出に直結する達成感
- ハイブリッド勤務や学習補助、豊富な福利厚生が整い自由度の高い働き方が可能
- 主体性を重視した自律的かつ柔軟な働き方が可能な環境（フラットな組織体制で、マネージャーとのオープンなコミュニケーション）
- 日本市場における大きな成長機会
- 急成長中の再生可能エネルギー業界に携わる機会

#### 【業務内容】

- 海外市場の構築・戦略立案：  
現地言語および市場環境を理解し、効果的なCountry Planを策定

- ソリューション提案：  
顧客のニーズ・予算・期待を整理し、FAEやPMと連携して最適な提案を行い、その価値を顧客に説明し、売上目標を達成
- 市場開拓：  
ターゲット（TA）を明確に定義し、リードの管理・推進を行い、売上目標を達成
- 顧客関係の構築・維持：  
顧客の成長戦略を理解し、Win-Winの関係を構築

**【雇用形態】**

Full Time

**【給与】**

Negotiable

**【就業時間】**

会社の規定に準ずる

**【勤務地】**

東京都, 日本

**【休日休暇】**

会社の規定に準ずる

**【福利・手当】****交通手当：**

自宅から会社までの通勤交通費は、毎月末にSuicaカードの利用履歴に基づき実費精算いたします。

**通信手当：**

私用携帯電話を業務で利用する場合、毎月6,000円を通信費として支給いたします。

**出張手当：**

出張時は1日あたり3,000円を支給いたします。

2日以上（当日を含む）の出張の場合は、1日あたり5,000円を支給いたします。

**出張宿泊手当：**

実費精算とし、1泊あたり20,000円を上限とします。

**交際費：**

事前に申請し承認を得た上で、実費精算といたします。

---

**Required Skills****【必須要件】**

- 日本語能力N1レベル（現地での営業活動のため、日本語でのコミュニケーションが必須）
- ビジネスレベルの英語 および 日本語能力
- ソフトウェア営業、又はBtoB SaaS営業の経験
- コンサルティング力および交渉力（顧客の潜在ニーズを引き出せる方）
- 主体性があり、粘り強く取り組める方
- チームワークを重視し、部門横断でのコミュニケーションができる方
- 誠実で率直にコミュニケーションが取れる方
- 市場情報や業界動向を構造的に整理し、積極的に共有できる方

**【歓迎要件】**

- エネルギー、ESG、カーボンニュートラル関連分野の知識
- 業界構造やバリューチェーンの理解、およびソリューション営業の経験

---

**Company Description**