ストラテジック・アカウント・エグゼクティブ Strategic Account Executive

世界最先端の量子コンピューティング営業をリード

Job Information

Hiring Company
Quantinuum K.K.

Job ID
1597291

Division
営業部門 (Business Development – Sales and Business Development)

Industry
Hardware

Company Type
International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
Negotiable, based on experience

Holidays
土日祝日、有給休暇、年末年始休暇、特別休暇制度あり

Refreshed
November 5th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 日本の量子コンピューティング市場の成長をリードする戦略営業ポジション

- 政府・学術機関・大手企業向けに量子コンピューティング製品や研究提案を推進
- 世界トップクラスの研究者やエンジニアと協働し、最先端技術の商業化に挑戦できる
- 業界のリーダーや政策決定者と連携し、量子コンピューティングの社会実装を牽引できる

【業務内容】
クオンティニュアムでは、日本市場における戦略的重要顧客を担当するストラテジック・アカウント・エグゼクティブを募集しています。本ポジションでは、政府機関、研究機関、学術機関、大手企業との長期的な関係構築を通じて、量子コンピューティング技術の活用拡大と事業成長を推進していただきます。限られた重要アカウントに深く入り込み、経営層や研究リーダーとの信頼関係を築きながら、大型かつ戦略的な案件の創出をリードいただくポジションです。

＜職種について＞
ストラテジック・アカウント・エグゼクティブは、営業チームの中核として、政府・学術・エンタープライズ分野のハイインパクトなアカウントの特定・開拓・拡大をリードします。10年以上の経験を活かし、深いドメイン知識と長期的な関係構築力、戦略的な洞察をもって、クオンティニュアムを信頼されるアドバイザーかつテクノロジーパートナーとして位置づけていただきます。トップティアアカウントを担当し、経営層や研究リーダーとの長期的な関係を通じて顧客の戦略に深く関与しながら、大型案件の創出と持続的な事業成長を牽引していただきます。

＜主な業務内容＞

- エンタープライズ営業戦略：主要アカウントに対し、組織目標と連動した複雑かつ長期的な営業戦略を実行
- ストラテジックアカウント管理：主要な企業・学術・政府クライアントのポートフォリオを担当し、信頼・継続・成長を実現する多層的な関係を構築
- エグゼクティブ層との関係構築：Cレベル、研究者、政策決定者など上級意思決定者と信頼関係を築き、量子ソリューションへの需要を創出
- ソリューションリーダーシップ：技術チームと連携し、量子ハードウェア、HaaS、R&Dサービスを顧客の課題やイノベーション目標に合わせて提案
- マルチステークホルダー間の契約設計と交渉： 法務・財務・プロダクトなど社内外のリソースを調整し、多年にわたる複数関係者との交渉をリード
- アカウント拡大：既存顧客との関係を深化させ、新たなユースケースや研究開発機会を創出しながらアカウント価値の最大化を図る
- ソートリーダーシップ：業界イベントやパネル、ワーキンググループでクオンティニュアムを代表し、商業・公共分野における量子応用の専門家として活躍
- フォーキャストとレポーティング：正確な売上予測、戦略アカウント計画、パイプラインの進捗状況を経営層に報告

■クオンティニュアムで働く魅力：

- 戦略性と社会的インパクトの高い取り組みを通じて、量子コンピューティングの進化に貢献
- 世界トップクラスの量子研究者・エンジニア・ビジネスリーダーと共に働く環境
- 競争力のある報酬体系、株式報酬、プロフェッショナル成長の機会
- サイエンスとテクノロジーの未来を切り拓く、ミッションドリブンな企業の一員として活躍

雇用形態
正職員·正社員
試用期間あり（3ヶ月）

年収
経験・能力を考慮のうえ決定

勤務地
東京都千代田区大手町1丁目-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ3F

勤務時間
管理監督者としての採用のため、勤務時間・休憩時間・休日に関する規定の適用対象外

休日休暇
完全週休2日制(土日祝日)、年次有給休暇

手当・福利厚生
昇給制度：あり
通勤交通費支給制度：あり。ただし月額10万円まで。
定年制度：あり
＜加入保険＞
健康保険：あり
厚生年金保険：あり
労災保険：あり
雇用保険：あり
その他：団体生命保険あり。

Required Skills

【必須要件 / Requirements】

- エンタープライズテクノロジー営業における10年以上の経験（ハードウェア、SaaS、クラウド、科学・技術系プラットフォーム等の複雑なソリューション営業）
- 限られた戦略アカウントを担当し、長期的な関係構築を通じて事業成長を実現した経験
- Cレベルまたは同等の意思決定者との折衝経験
- ビジネスレベルの英語力

【重視項目 / We Value 】

- 政府機関、研究機関、大学等に対する営業経験、公的研究資金・共同研究案件の提案・獲得経験
- 急成長・新興技術分野での収益目標超過・アカウント拡大の実績
- R&D、CTO、CIO層との協働・営業経験
- 量子コンピューティング、クラウド、HPC、高度な研究インフラへの理解
- 先端技術 (量子、AI/ML、HPC等) の商業化経験
- 物理学、工学、情報科学等の理系バックグラウンド
- グローバルテック企業での顧客対応経験

Company Description