

PR/087462 | Enterprise Sales / Business Development – Japan Market (m / f / d)

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Germany

Job ID
1599881

Industry
Other (Trade)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Germany

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
October 30th, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Fluent Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

会社概要
建設・AECおよびフィジカルインダストリー向けのノーコード×エージェンティックAIプラットフォームを展開するスタートアップにて、日本市場担当のEnterprise Sales / Business Development(m/f/d)を募集してます。

勤務地
ミュンヘン
※日本顧客対応のため、時差を考慮した柔軟な働き方が必要
※月1回程度の日本出張あり

職務内容
本ポジションでは、日本市場向けに新規エンタープライズ顧客の獲得をリードしていただきます。
単なる「ソフトウェア営業」ではなく、業界で最もコストが高く、複雑で、解決されてこなかった課題を特定し、弊社のAgentic AIを用いて明確なROIを伴う解決策として提案する役割です。

- 日本市場における 新規エンタープライズ顧客の開拓（アウトバウンド→クロージング）
- 高付加価値セグメントを対象とした ARR創出
- 手作業・サービス依存型業務から 自動化アウトカムへの転換提案
- 経営層向けの ROIストーリー・事業価値説明の設計
- 顧客課題をプロダクト要件として社内にフィードバック
- 日本市場向けの Land & Expand 戦略の構築

応募要件
必須要件

- B2Bセールス経験（エンタープライズ歓迎）
- 日本語：ネイティブレベル（C2）
- 英語：ビジネスレベル以上（Fluent）
- 日本顧客との直接的なコミュニケーション経験
- 時差・海外拠点での勤務に対する柔軟性

歓迎要件

- IT / SaaS業界での経験

  ※業界未経験でも、高いキャッチアップ意欲があれば歓迎
- 建設、製造、エンジニアリング、インフラ業界の知見
- コンサルティング型・課題解決型営業の経験
- 「席売り」ではなく、価値・ROIベースでの営業経験

ご応募をお待ちしております。また恐れ入りますが、応募者数が非常に多いため、選考通過者の方のみにご連絡させていただきます。

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy
Terms and Conditions Link: https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use

Company Description