



法人営業（AI データサービス事業責任者）

訪日インバウンド客向け総合プラットフォームサービスを提供★働きやすい環境

Job Information

Hiring Company

[Japan DX](#)

Job ID

1601036

Industry

Internet, Web Services

Company Type

International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Toei Mita Line Station

Salary

15 million yen ~ 25 million yen

Work Hours

標準 9 : 30 ~ 18 : 30（所定労働時間8時間 休憩60分）

Refreshed

September 1st, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Executive

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

本ポジションは、単なる管理職ではなく、Senior Sales / Business Development としての高い営業力をベースに、主要顧客

客の開拓・深耕、営業戦略の立案・実行、売上目標の達成、チームマネジメントを担っていただきます。

海外チームやグローバルステークホルダーと連携しながら、日本市場における事業拡大を推進していただきます。

主な業務内容 (Key Responsibilities)

日本市場における事業戦略・営業戦略の立案および実行

AI データサービスの新規顧客開拓および既存顧客の深耕

大手企業・準大手企業・官公庁等へのソリューション提案

主要顧客との関係構築、商談推進、契約交渉

NDA / MSA / SOW など契約関連の交渉・締結

売上目標、パイプライン、Forecast の管理および達成

営業チームのマネジメント、育成、評価、目標管理

社内チームおよび海外チームとの連携によるプロジェクト推進

市場・競合分析をもとにしたビジネス機会の創出

Required Skills

応募資格・条件

< 必須 >

- ・法人営業または Business Development 経験 6 年以上
- ・営業組織または事業チームのリーダーシップ経験 6 年以上
- ・IT / AI / データサービス / 自動運転関連領域いずれかでの営業経験
- ・Senior Sales として、自ら顧客開拓・商談推進・クロージングを行った経験
- ・売上目標、Forecast、Pipeline 管理の経験
- ・大手企業向けの提案営業経験
- ・契約交渉、価格交渉、社内外ステークホルダー調整の経験
- ・英語または中国語のいずれかがビジネスレベル
- ・日本国内での出張が可能な方

< 歓迎 >

- ・Country Manager、General Manager、Sales Director、Business Development Director などの経験
- ・AI データ、機械学習、LLM、自動運転、音声認識、画像認識関連サービスの知見
- ・グローバル企業での勤務経験
- ・海外チームとの協業経験
- ・事業立ち上げ、組織拡大、チームビルディングの経験

Company Description