



【外資系AI企業】AIソリューション営業マネージャー | Edge AI・製造業DX

グローバル企業の安定した基盤を持つ、成長フェーズのAIビジネスです

Job Information

Recruiter

Morgan McKinley

Job ID

1602257

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kanagawa Prefecture

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

July 27th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

最先端のEdge AI・コンピュータビジョン技術を活用した産業向けソリューションを展開する外資系AI企業にて、AIソリューション営業マネージャーを募集しています。

本ポジションでは、製造業のお客様と連携し、生産現場における課題を把握した上で、AI画像認識やEdge AIを活用した最適なソリューション提案を行っていただきます。PoC（概念実証）の企画・推進から本番導入、商用展開まで幅広く携わり、品質向上、生産効率改善、スマートファクトリー化など、製造業のデジタルトランスフォーメーションを支援する役割です。

営業、エンジニア、プロダクトチームと密接に連携しながら、グローバルな環境で最先端AI技術の市場展開を推進していただきます。

主な職務内容

- ・製造業顧客とのディスカバリーミーティングを通じた生産現場の課題把握およびAI活用機会の発掘
- ・AI搭載マシンビジョン、コンピュータビジョン、Edge AIソリューションの提案および技術デモンストレーションの実施
- ・顧客要件に基づく技術提案書・ソリューション提案書の作成および最適な提案の推進
- ・PoC（概念実証）の企画から本番導入までのプロジェクトマネジメント
- ・エンジニア・プロダクトチームとの連携による顧客導入プロジェクトの推進
- ・エンタープライズ顧客および意思決定者との長期的な関係構築
- ・新規ビジネス機会の創出および営業目標達成への貢献
- ・コンピュータビジョン、機械学習、画像処理、Edge AIなど関連技術トレンドの把握
- ・顧客ミーティング、業界イベント、技術セミナーにおける企業代表としてのプレゼンテーション
- ・市場・顧客ニーズの社内フィードバックおよび製品開発・Go-to-Market戦略への貢献

Join an innovative **AI technology company** driving the future of **Edge AI**, **Computer Vision**, and **Industrial AI** for the manufacturing sector. As a **Computer Vision Sales Manager**, you will work directly with leading manufacturers to identify production challenges, introduce AI-powered machine vision solutions, and guide customers through proof-of-concept projects to full-scale deployment.

This is an exciting opportunity for an experienced **B2B technology sales professional** to combine technical expertise with consultative selling while helping manufacturers improve quality, reduce downtime, and accelerate their **Industry 4.0** transformation.

Key Responsibilities

- ・Conduct customer discovery sessions to understand manufacturing challenges and identify opportunities for AI-powered computer vision solutions.
- ・Present **Computer Vision**, **Machine Vision**, and **Edge AI** solutions to both technical and executive stakeholders.
- ・Develop technical proposals and solution recommendations tailored to customer requirements.
- ・Manage proof-of-concept (PoC) projects from planning through successful production deployment.
- ・Partner closely with engineering and product teams to ensure seamless customer implementation.
- ・Build and strengthen relationships with enterprise customers and key decision-makers.
- ・Identify new business opportunities and contribute to achieving sales and revenue targets.
- ・Stay up to date with emerging trends in **Computer Vision**, **Machine Learning**, **Image Processing**, and **Industrial AI**.
- ・Represent the company at customer meetings, technical demonstrations, exhibitions, and industry events.
- ・Provide customer and market feedback to support product development and go-to-market strategies.

Required Skills

必須条件 経験・資格：

- ・エンタープライズ向けBtoBテクノロジー営業の実務経験
- ・AI、コンピュータビジョン、マシンビジョン、または産業用ソフトウェアソリューションの営業経験
- ・技術的な要件ヒアリングから契約締結まで、複雑なコンサルティング営業プロセスを管理した経験
- ・技術ソリューションの提案および顧客向け製品デモンストレーションの経験
- ・製造業、産業分野、またはビルディングシステム関連顧客への営業経験
- ・コンピュータビジョン、機械学習、画像処理、Edge AIなど関連技術に関する基礎知識
- ・工学、情報工学、コンピューターサイエンス等の関連分野の学位、または同等の実務経験

ソフトスキル：

- ・技術者から経営層まで幅広いステークホルダーと連携できるコミュニケーション能力
- ・顧客課題を理解し、複雑な技術内容をビジネス価値として分かりやすく提案できるコンサルティング営業力
- ・高い分析力・問題解決能力および主体的に業務を推進する力
- ・営業・エンジニアリング・プロダクトチームと協働できるチームワーク
- ・顧客との長期的な関係構築および交渉を通じて成果を創出する能力

語学力：

- ・日本語：流暢
- ・英語：ビジネスレベル

歓迎条件

- ・Edge AI、IoT、スマートファクトリー、産業向けAIソリューションに関する知識・経験
- ・Industry 4.0や製造業DXプロジェクトへの参画経験
- ・グローバルなエンジニアリングチームとの協業経験

Required Skills and Qualifications Experience:

- ・**6+ years** of experience in **enterprise B2B technology sales**.
- ・Proven experience selling **AI**, **Computer Vision**, **Machine Vision**, **Industrial Software**, or related technology solutions.
- ・Experience managing complex consultative sales cycles from technical discovery through contract negotiation and closing.
- ・Experience delivering technical presentations, product demonstrations, and solution proposals.
- ・Experience working with manufacturing, industrial, factory automation, or building systems customers.
- ・Working knowledge of **Computer Vision**, **Machine Learning**, **Image Processing**, or **Edge AI** technologies.
- ・Bachelor's degree in **Engineering**, **Computer Science**, or a related discipline, or equivalent industry experience.

Soft Skills:

- Excellent communication skills with the ability to engage technical teams and executive stakeholders.
- Strong consultative sales approach with a customer-first mindset.
- Ability to translate complex technical concepts into clear business value.
- Strong analytical thinking and problem-solving abilities.
- Self-motivated with the ability to manage priorities independently.
- Collaborative mindset with experience working across sales, engineering, and product teams.
- Results-oriented with strong relationship-building, negotiation, and presentation skills.

Language Requirements:

- **Japanese:** Fluent
- **English:** Business level

Preferred Skills & Qualifications

- Experience selling **Edge AI, Industrial AI, IoT, Factory Automation**, or **Smart Manufacturing** solutions.
- Experience supporting **Industry 4.0** or digital transformation initiatives.
- Existing network within manufacturing or industrial enterprise customers.
- Experience working with global engineering or product development teams.
- Knowledge of predictive maintenance, machine health monitoring, or industrial analytics solutions.

Company Description

Morgan McKinleyは国際的な人材コンサルティング会社として、さまざまな業界・分野をリードする採用企業様と、スペシャリストとしてのスキルを有する人材とを結びつけるお手伝いをしています。1988年の創立以来、Morgan McKinleyの名は、「卓越した質のサービス」「市場知識の豊富さ」「No.1企業であり続けようとする強い意志」、そして何よりも「実績」を体現する会社として知られています。

リクルーティング スペシャリストである弊社コンサルタントまでお気軽にお問い合わせください。