ソリューション営業リード｜3,500万 ~ 4,000万円以上も可能

AI×金融｜グローバル環境｜Hybrid WFH

Job Information

Hiring Company
Visual Alpha K.K.

Job ID
1605328

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
8 million yen ~ 12 million yen

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
In accordance with company regulations

Holidays
In accordance with company regulations

Refreshed
November 27th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪仕事内容・ポジションの魅力≫

- AIソリューションの提案から契約締結まで、エンタープライズ営業の全プロセスを主体的にリード
- AIを活用し、金融機関の業務課題を解決することで新たなビジネス機会を創出
- **週1日のリモートワークが可能。**グローバルチームや日本を代表する金融機関と直接連携できる環境
- 年収800万円以上 + 成果に応じたインセンティブ制度。急成長中のB2B AIスタートアップでキャリアアップを実現

【業務内容】

AIソリューションの法人営業として、リード創出から契約締結まで営業プロセス全体を担当していただきます。

インバウンドリードを待つ営業ではなく、自ら商談機会を創出し、主体的に案件を推進できる方を求めています。スタートアップならではの裁量と責任を持ち、営業戦略の立案から実行まで一貫して携わっていただきます。

- 新規開拓（アウトバウンド）および既存顧客へのアカウント拡大を推進
- 経営層・役員クラスへの提案営業を行い、顧客の課題整理から意思決定をリード
- 複雑な金融業務を分析し、コスト削減・リスク低減・業務効率化など、ROIを明確にした提案を実施
- 案件戦略を一貫して担当し、意思決定者の特定、予算・導入時期の把握、競合対策、クロージングまで推進
- プロダクト・エンジニアリングチームと連携し、技術的に実現可能なソリューションを提案
- 精度の高いパイプライン管理・売上予測を行い、案件を着実に前進
- リスクを早期に把握・解決し、案件の停滞や期末での想定外を防止

＜主なミッション＞

1．新規案件創出・売上拡大

- ターゲット顧客（ICP）に基づいた質の高い営業パイプラインを構築・管理
- 年間200～300%の売上成長を実現

2．Go-to-Market（GTM）戦略・営業体制の強化

- 経営陣と連携し、プロダクト・マーケット・フィット（PMF）の向上を推進
- 営業サイクルの短縮と成約率の向上
- 再現性・拡張性のある営業プロセスやセールスプレイブックを構築
- リスクを早期に把握・解決し、案件停滞や期末のトラブルを未然に防止

＜このポジションの魅力＞

- 東京を拠点とする急成長中のB2B AIスタートアップで、売上組織の中核メンバーとして活躍
- 日本を代表する金融機関との大型・高付加価値案件を担当
- 成果がダイレクトに反映される高水準のインセンティブ制度
- AI×金融という成長市場で、営業組織づくりと事業成長の両方に携われる環境

＜Visual Alphaについて＞

Visual Alphaは、金融データ業務に特化したVertical AIプラットフォームを開発しています。

金融機関におけるデータ処理・検証・レポーティング業務をAIで自動化し、これまで人手に頼っていた煩雑でミスの起こりやすい業務を効率化しています。非構造化データと構造化データの両方に対応し、プライベートアセット、会計、レポーティングなど幅広い金融業務を支援しています。

すでに日本の大手金融機関への導入実績を持ち、日本国内およびグローバルで金融業界向けVertical AIのリーディングカンパニーを目指して事業を拡大しています。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収800万円～1,200万円

※成果に応じたインセンティブ制度あり

＜報酬制度＞

- 基本給＋新規契約に対する成果報酬（コミッション）
- 初年度契約金額の10～15%をコミッションとして支給（担当範囲に応じて決定）
- 年間新規契約目標：2億円
- OTE（目標達成年収）：3,500万～4,000万円（基本給＋コミッション）
- 目標達成後は上限なしのインセンティブおよびアクセラレーター制度あり

【勤務時間】

会社規定による

【勤務地】

東京都

※ハイブリッド勤務（週1日リモートワーク可／その他はオフィス勤務）

【休日・休暇】

会社規定による

【待遇・福利厚生】

会社規定による

Required Skills

【応募資格】

- 日本語：ネイティブレベル
- 英語：ビジネスレベル
- エンタープライズ向けB2B営業において、自ら案件を開拓・成約まで導いた実績
- 金融機関向け営業の実務経験
- 経営層・役員クラスに対するコンサルティング営業の経験
- ROI提案書やソリューション提案資料など、高品質な営業資料を作成できる文章力
- インバウンドリードに依存せず、アウトバウンドで営業パイプラインを構築した実績

【歓迎する経験・スキル】

- スタートアップ企業での勤務経験（創業・成長初期フェーズでの経験歓迎）
- 資産運用、プライベートアセット、ファンド運営、金融データに関する知識
- FinTech、SaaS、またはAIソフトウェア企業での営業経験
- 複数の意思決定者が関与するエンタープライズ案件の営業・契約推進経験
- 数学・工学・情報科学などSTEM分野の学位またはバックグラウンド

【求める人物像】

- スタートアップ環境を楽しみ、自ら仕組みづくりにも取り組める方
- 論理的・分析的思考力を持ち、課題解決型の提案ができる方
- 金融業界への理解があり、顧客の業務課題を深く理解できる方
- 高い当事者意識を持ち、最後まで責任を持って成果を出せる方

Company Description