世界的ゲーム業界向けFintech企業｜日本市場拡大の中心メンバー｜年収1,000万円～｜ハイブリッド勤務

Exclusive job

ゲーム業界向けに決済・コマースソリューションを提供するグローバルテクノロジー企業

Job Information

Recruiter
Drake International K.K.

Hiring Company
デジタルデータを活用したインサイト提供しているグローバルなB2B SaaS企業

Job ID
1605944

Industry
Gaming

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 10 million yen

Refreshed
October 30th, 2026 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

国内大手ゲーム企業を中心に、戦略的パートナーシップの構築、新規顧客開拓、提案活動を担当いただきます。単なる営業活動ではなく、顧客の海外展開や収益拡大を支援するコンサルティング型営業として活躍していただきます。

業務内容

- 日本国内のゲームデベロッパーおよびパブリッシャーへの新規営業活動
- エンタープライズ顧客との中長期的なリレーション構築
- 顧客課題のヒアリングおよびソリューション提案

- 戦略的パートナーシップの企画・推進
- 契約交渉および案件クロージング
- 海外チームとの連携によるプロジェクト推進
- 市場分析、競合分析、営業戦略立案
- ゲーム業界イベントや展示会への参加
- APACおよびグローバルチームとの協業

このポジションの魅力

日本事業拡大の中心メンバー: 成長フェーズの日本法人において、ビジネス拡大の中核を担うポジションです。

ゲーム業界 × Fintechという成長市場: 世界的に成長を続けるゲーム市場と決済テクノロジーの両方に携わることができます。

グローバル環境: 日本オフィスは非常に国際色豊かな組織であり、日常的に海外拠点やグローバルチームとのコミュニケーションが発生します。

エンタープライズ営業経験を活かせる: 国内有数のゲーム会社や意思決定層との折衝経験を積むことができます。

裁量権の大きなポジション: 日本市場向けの営業戦略立案や市場開拓にも積極的に関与いただけます。

Required Skills

応募資格

必須条件

- BtoB法人営業経験（3年以上目安）
- 新規開拓営業または事業開発経験
- エンタープライズ企業向け営業経験
- 顧客とのリレーションシップ構築能力
- 日本語ネイティブレベル
- 英語でのビジネスコミュニケーション能力

歓迎条件

- ゲーム業界での営業経験
- 決済、Fintech、SaaS、IT業界での経験
- 戦略的パートナーシップまたはアライアンス経験
- 海外ビジネス経験
- Salesforce等CRMツール活用経験
- ゲーム業界への強い興味・関心

Company Description