アカウントエグゼクティブ｜AI×素材開発のソリューション営業｜シンガポール本社｜月に1回程度東京オフィスへ出社

素材開発をAIで変える / 日本法人の立ち上げに参画 / 原則リモート

Job Information

Hiring Company
ポリマライズ

Job ID
1608103

Industry
Chemical, Raw Materials

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Non-Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Japan

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00（休憩時間：60分） ※事業場外みなし労働時間制：みなし労働時間 8時間 / 日

Holidays
週休二日制（土日祝）

Refreshed
October 29th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
High-School

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

募集要項・本ポジションの魅力

素材・化学をはじめとする製造業の顧客に対し、AIを活用した素材開発・研究開発向けソリューションを提案するアカウントエグゼクティブを募集します。

本ポジションでは、新規顧客の開拓から課題のヒアリング、ソリューション提案、契約締結まで、営業活動を一気通貫で担当していただきます。

「AIそのもの」を販売するのではなく、AIを活用して素材開発や研究開発にかかる時間・コストを削減し、企業のイノベーションを支援していくことが本事業の特徴です。

また、日本法人の組織立ち上げ期にあるため、営業組織の一員として業務を行うだけではなく、事業・組織づくりにも携わることができます。

原則リモートワークで、柔軟な働き方が可能です。グローバルチームとの連携を通じて、スタートアップならではのスピード感と裁量を持って働くことができます。

【業務内容】
シンガポール発スタートアップのアカウントエグゼクティブとして、素材・化学をはじめとする製造業の顧客に対し、AIを活用した研究開発・素材開発向けソリューションの提案・販売を担当していただきます。
新規顧客の獲得から既存顧客の維持、アップセルまで幅広い営業活動を担当し、顧客の課題解決とビジネス成長に貢献していただきます。

＜具体的には＞

1．営業活動の計画・実行

- ターゲットとなる企業・部門の選定、見込み顧客リストの作成
- 新規顧客へのアプローチおよび商談機会の創出
- 顧客の研究開発・素材開発における課題やニーズのヒアリング
- 顧客課題に応じたソリューションの企画・提案
- 新規契約、アップセル、クロスセルに向けた営業活動

2．顧客との関係構築

- 顧客との信頼関係の構築
- 継続的なフォローアップおよび長期的なパートナーシップの構築

3．ソリューション提案・契約締結

- 顧客への製品デモンストレーション、プレゼンテーション
- 契約条件の交渉および契約締結までのプロセス管理
- 新規顧客の開拓から契約締結まで、一連の営業プロセスを主体的に担当

4．市場・顧客情報の収集

- 業界トレンドや競合情報の収集・分析
- 製品改善や新機能開発に向けた顧客ニーズのフィードバック

5．営業管理・CRM

- CRMツールを活用した営業活動・商談進捗の管理
- 営業活動に関するレポート作成および社内共有

働き方

- 原則リモートワーク
- 月1回程度、東京オフィスへの出社を予定
- 展示会や顧客訪問等に伴う出張あり
- グローバルチームとのオンラインでの連携あり(チャットなどテキストでのコミュニケーションが主)

本ポジションの魅力

「AI × 素材」という最先端領域

素材がイノベーションしなければ、新しい製品や技術の開発も進みません。

本ポジションでは、AIを活用してこれまで時間やコストのかかっていた素材開発・研究開発を効率化し、企業のイノベーションを支援していきます。

AIそのものを売るのではなく、素材開発を支える新しいインフラをつくっていく仕事です。

日本法人の立ち上げ期に携われる

日本法人はまだ組織として成長している段階であり、既に完成された営業プロセスに沿って業務を行うのではなく、自ら考えながら日本市場の拡大を構築していくことができます。

営業活動だけでなく、事業や組織の成長に幅広く関わりながら、日本法人の立ち上げを経験できる点も本ポジションの魅力です。

グローバルな環境

シンガポールをはじめとする海外チームと連携しながら業務を進めます。

英語は主に社内コミュニケーションやテキストベースのやり取りで使用するため、高度な英語力よりも、必要なコミュニケーションを取ろうとする姿勢を重視しています。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収：600万円 ~ 800万円（月給制）

■昇給：年1回 / 1月（1月の人事考課で決定）
■業績連動型賞与：年1回

【就業時間】
09:00 ~ 18:00（休憩時間：60分）
※事業場外みなし労働時間制
※みなし労働時間：8時間 / 日

【勤務地】
ホームオフィス（原則リモートワーク）
※月1回程度東京に出社にて社内MTG参加いただきます。

【休日休暇】

- 休日休暇
- 年間休日120日
- 週休二日制（土日祝）
- 年間有給休暇
  ※有給休暇は入社時から付与（入社4ヶ月目には最低10日以上）

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当（交通費全額支給）
- 社会保険（雇用保険, 健康保険, 労災保険, 厚生年金）
- 資格取得支援あり

Required Skills

【必須要件】

- 法人営業、新規顧客開拓やビジネス開発に関する2年以上の職務経験
- 製造業、またはIT・ソフトウェア業界における1年以上の営業経験
- 日本語：ネイティブレベル相当
- 顧客の課題を理解し、解決策を提案するソリューション営業に適性のある方
- 基本的な英語での社内コミュニケーションが可能な方

【歓迎要件】

- 素材・化学業界の顧客に対する営業経験
- 有機高分子、樹脂、粘着剤、ゴム、薬品・化学などの業界経験
- 機械・装置など製造業向けの営業経験
- SAPなどIT領域における法人営業経験
- AI・SaaS・ITソリューションなど無形商材の営業経験
- 研究開発部門・技術部門への営業経験
- 素材化学に関する専門分野を修了、または同等の知見

【求める人物像】

- チームプレイヤーとして柔軟に対応できる方
- プロアクティブに業務に取り組める方
- 新しいことを学び続ける意欲のある方
- 論理的思考で問題解決にアプローチできる方

Company Description