



【大学・研究機関向けソフトウェアの法人営業】年齢不問・業界未経験歓迎の新規開拓セールス

数学、科学、技術分野におけるソフトウェアおよびテクノロジー開発企業

Job Information

Hiring Company

Wolfram Research Asia Ltd.

Job ID

1609767

Industry

Software

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hanzomon Line, Jimbocho Station

Salary

5.5 million yen ~ 6 million yen

Refreshed

August 31st, 2026 18:31

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

★この求人の魅力★

- **新規開拓を任される裁量の大きい仕事** 日本市場の新規開拓を担うポジション。市場を切り拓く面白さと、顧客の課題解決に深く関われるやりがいがあります。
- **顧客訪問に合わせた柔軟な働き方** 新規顧客開拓のための訪問とオンラインを組み合わせ、成果につながる最適な営業スタイルをマネージャーと一緒に設計できます。

● **英語力を活かしながら働ける環境** 海外本社とのやり取りやレポート作成など、日常的に英語を使う機会があります。得意な方は、海外拠点の同職種メンバーとの情報交換など、より広い活躍の場もあります。

【企業概要】

Wolframは、世界中の研究者・企業・教育機関に利用される計算技術プラットフォームを開発する、米国発のグローバルテクノロジー企業です。

主力製品である「Mathematica」、計算知識エンジンとしても知られる「Wolfram|Alpha」、モデル作成とシミュレーションを行なう「SystemModeler」、など科学技術計算・データ解析・AI領域で革新的な製品とソリューションを提供し続けています。

30年以上にわたり高度な計算技術を牽引してきた実績があり、科学・工学・金融・教育など多様な分野で導入が進む一方、日本市場にはまだ大きな成長余地が残されています。

【業務概要】

日本国内の企業・大学・研究機関に対し、Wolframの製品（Mathematica、Wolfram|Alpha、System Modelerなど）を提案し、顧客の課題解決につながる導入支援を行う営業職です。

大学の先生や研究者から商談の中で出た質問を持ち帰り、社内や本社と連携しながら回答するなど、専門知識がなくても学びながら対応できる環境が整っています。法人営業経験は必要ですがITや計算技術の知識は入社後に身につければ問題ありません。

英語は、本社へのレポート作成やメールでのコミュニケーションができるレベルでOK。ただし、英語が得意な方は、海外の同じポジションのメンバーと情報交換したり、グローバルな営業戦略に関わるなど、より広い活躍の場があります。

全国出張が発生するため、フットワーク軽く動ける方に向いています。

効率的・効果的な顧客訪問を実現するための働き方をマネージャーと一緒に作り上げ、実行します。成果につながる働き方を自ら考え、実行できる方にとっては非常に働きやすい職場です。

【具体的な業務内容】

- 日本国内の企業・大学・研究機関への新規開拓営業および既存顧客フォロー
- Wolfram製品（Mathematica、Wolfram|Alpha、SystemModelerなど）の提案・導入支援
- 顧客の課題ヒアリング、利用シーンの提案、導入後の活用サポート
- 海外本社や他国の社員との英語でのコミュニケーション（メール・オンラインMTG）
- 展示会・セミナー・イベントへの参加
- 全国出張による顧客訪問
- 営業活動のレポート作成・CRM管理
- パートナー企業（販売代理店）との協業推進

【雇用形態】

正社員

試用期間あり

【給与条件】

想定年収 550万円～600万円

年俸制 2ヶ月間のボーナスを含みます。

年俸額を14ヶ月で割り、6月と12月にボーナスとして1ヶ月分をそれぞれの月に支払います。

【勤務地】

東京都千代田区神田神保町2丁目 10-14 THE CITY 神田神保町 5F

神保町駅（都営三田線/都営新宿線/東京メトロ半蔵門線）-2分

九段下駅（都営新宿線/東京メトロ東西線/東京メトロ半蔵門線）-5分

九段下駅（東京メトロ東西線）-7分

※東京オフィスに本社勤務の方に限ります。

【勤務時間】

基本的には9:00-18:00（休憩1時間）

申告すれば、勤務時間を調整することも可能です。

【休日・休暇】

完全週休2 制（・・・祝日）

有給休暇 ※取得率は100%です

慶弔休暇

産前産後休暇

育児休暇

【待遇・福利厚生・諸手当】

昇給

交通費全額 給

各種社会保険完備

Required Skills

【応募に必要な経験・スキル】

- ・日本語ネイティブの方
- ・法人営業経験が2 年程度以上ある方
- ・全国出張が可能な方

