米国発グローバルIT企業 【法人営業】 研究開発・技術部門向けソフトウェア提案営業 | 業界未経験歓迎の新規開拓セールス

Exclusive job

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
1617086

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
November 17th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

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】
日本国内の企業の研究開発部門、技術部門、設計・解析部門などに向けて、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。

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。成果につながる動き方を自ら考え、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】
- 日本国内の企業や研究機関、大学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
※東京オフィスに出社できる方に限ります。

【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

【歓迎する経験・スキル】
・ソフトウェア、IT製品、ITソリューションの法人営業経験
・システム、クラウドサービス、技術系製品などの提案営業経験
・メーカーや技術系企業の研究開発部門、技術部門への営業経験

Company Description