Sales Open Position

Job Information

Hiring Company
Rapyuta Robotics Co., Ltd

Subsidiary
Rapyuta Robotics

Job ID
1618295

Industry
Software

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

Non-Japanese Ratio
About half Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Koto-ku

Train Description
Tozai Line, Kiba Station

Salary
5.5 million yen ~ 13 million yen

Refreshed
November 27th, 2026 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Associate Degree/Diploma

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

私たちは、「Empathy（共感）」というコアバリューに基づき、「きつい」「汚い」「危険」な仕事を自動化し、人々がより知的で創造的な仕事にチャレンジできる社会を実現したいと考えています。世界でも最先端の制御技術および人工知能技術を活用した、ロボティクスプラットフォームやロボットソリューションの開発と、企業への導入・運用支援を行うことで、この社会の実現を目指しています。

これまでの資金調達額は100億円以上にのぼり、毎年右肩上がりの成長を続けています。30ヶ国以上から多国籍メンバーが

集まり、日本・インド・アメリカを拠点に事業を展開しています。

現在弊社では、ロボティクス革命のさらなる推進に向けて、熱い志と豊かな才能を持った仲間を募集しています

【主力製品】

ラピュタASRS（自在型自動倉庫）: 既存の倉庫空間に柔軟に設置できるモジュール式の自動倉庫システムです。ブロックのように組み立て可能な棚構造を採用し、どんな形状の倉庫にも対応できます。“歩行レス”の作業環境を実現し、作業生産性を従来比で最大10倍程度に高めることが可能です。また天井近くまで垂直方向の空間を活用できるため、保管効率も最大2.5倍に向上します。国内での稼働実績も大幅に増えています。

ラピュタPA-AMR（ピッキングアシストロボット）:人と一緒に移動してピッキング対象まで誘導・搭載することで作業員の歩行距離を削減し、生産性を約2倍に高めます。既存の倉庫レイアウトや設備を大きく変更せず導入できるため、稼働中の現場にも容易に適用可能です。2020年に製品化されて以降、国内ピッキング支援ロボット市場で約7割というトップクラスのシェアを獲得しております。

ラピュタAFL（自動フォークリフト）: パレット単位の荷物搬送作業を自動化する自律走行フォークリフトです。2023年に初公開され、顧客から好評を得ており、現在複数の倉庫で実運用が始まっています。

【役割と責任 】

ラピュタロボティクスにおいてのセールスは、役割に応じて複数の職種に分かれています。ご経験と志向性に応じて、以下のいずれかの職種を担当していただきます。各職種が連携し、バトンを繋ぐことで顧客の成功を実現します。

■インサイドセールス（Inside Sales）

- 役割： 商談機会の創出とリード（見込み顧客）の育成（ナーチャリング）。
- 内容： マーケティング活動で得られたリードに対し、電話やメール、セミナー等を通じてアプローチ。顧客の潜在的な課題を掘り起こし、適切なタイミングでフィールドセールスへ質の高い案件を供給します。パイプライン構築の起点となる重要な役割です。

■アカウントセールス（Account Sales）

- 役割： 大手物流企業（3PL）や大手メーカー（荷主）等の特定重点顧客における継続的な案件創出（獲得）と価値の提供
- 内容： 既に導入実績のある、あるいは深い関係性を持つ特定顧客や多拠点への横展開や新プロダクトの追加提案を行います。 2 ：未導入のターゲット顧客に対して中長期的なアプローチも用いた開拓を行います。顧客の経営戦略に深く入り込み、長期的なビジネスパートナーとしての地位を確立します。

■パートナーセールス（Partner Sales ）

- 役割： 販売代理店、物流機器メーカー、SIerとの提携による「案件創出・売れる仕組み」の構築。
- 内容： パートナー企業の営業・導入能力の底上げを図り、Rapyuta製品を組み込んだ共同提案や共同イベントを主導し、案件の創出を担います。1対Nのレバレッジを効かせた、爆発的な市場拡大を担います。

■フィールドセールス（Field Sales）

- 役割： 創出された案件に対してのソリューション提案と受注活動。
- 内容： インサイドセールス、アカウントセールス、パートナーセールスから引き継いだ商談 = 案件に対し、詳細な顧客課題のヒアリング、顧客運用・環境に合わせての具体的なソリューション提案を実施。顧客の物流現場におけるボトルネックを特定し、提案から受注までのプロセスをスピード感を持って完遂します。

■事業開発

- 役割： 新規事業・新ソリューションの立ち上げにおける事業推進と、社内外ステークホルダーを巻き込んだ実行推進。
- 内容： 物流倉庫向けの新ソリューションや既存プロダクトのさらなる事業拡大に向けて、顧客・市場・社内課題を整理し、仮説検証を進めながら事業機会を具体化します。エンジニア、PdM、営業、導入・運用チームなどと連携し、顧客ニーズや事業要件を実行可能な形に落とし込み、論点整理、優先順位付け、意思決定の促進、アクション回収を行います。新しい価値提供の型をつくり、事業成長に繋がる仕組み化を担うポジションです

■エクスペリエンシャルマーケティング（XP）

- 役割： 顧客体験を通じた商談機会の創出と関係性の深化。
- 内容： デモンストレーションやオフラインイベント、顧客向けPoC（概念実証）などの企画・実施を通じて、顧客に具体的な価値体験を提供。潜在・顕在ニーズを引き出しながら、案件化に繋がる質の高い接点を創出します。また、これらの活動プロセスを継続的に改善し、再現性のある顧客体験とリードおよび案件パイプライン創出の実現を担います。

Required Skills

必須要件

- B2B領域での実務経験（目安：2年以上）
- 法人営業、インサイドセールス、カスタマーサクセス、パートナー営業などの経験をお持ちの方。なお、ご経験に応

じてシニアポジションでの選考をご提案する場合があります。

- 論理的思考と調整力： 顧客やパートナー、社内の技術チームなど、多岐にわたる利害関係者を調整し、合意形成を導く能力。
- 不確実性を楽しむマインド： 急成長中のスタートアップ環境において、自ら課題を見つけ、プロセスの改善（型化）を推進できるオーナーシップ。
- 高いコミュニケーション能力： 複雑なロボティクス技術を、顧客のメリットに翻訳して伝えられる言語化能力。

Company Description