

【台湾】Account Executive

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621386

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
9 million yen ~ 15 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 13:34

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
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【会社/お仕事の魅力】
・Archi Village初となる海外進出の台湾事業トップとして、1つの国を1つの事業として経営する圧倒的な裁量と経験が得られます。
・営業活動にとどまらず、事業戦略・採用・組織構築・PL管理まで、0→1の事業立ち上げに関わる全プロセスを統括できます。
・台湾事業の拡大・成功に伴い、現地法人の支社長・代表者ポジションへの登用や、将来的な他国展開を統括するグローバル幹部ポストへのキャリアアップが可能です。

【お仕事の内容】
・台湾市場における事業戦略・GTM戦略の策定および実行
・台湾事業全体の売上・KPI・PLに対する責任および数値管理
・営業戦略の設計・重要商談のリード
・現地営業組織の立ち上げ、採用、マネジメント
・展示会出展やアライアンス構築等を含めた市場開拓・マーケティング活動の統括
・日本本社（経営陣・プロダクト開発チーム）との連携によるプロダクトのローカライズおよび事業戦略調整
※ご経験・スキル・ご希望に応じて、業務をお任せします。
※業務内容の変更の範囲：会社の定める業務

【募集背景】
Archi Villageは「建設業界のDX」をミッションに掲げ、建設会社向け業務管理SaaS「アーキLink」を展開しています。
創業から約4年、主力の「アーキLink」は直近2年間で売上25倍・導入社数22倍という劇的な飛躍を遂げており、日本国内での圧倒的な成長を背景にIPO（新規上場）を見据えた拡大を続けています。
この国内での強固な実績と勢いを携え、グローバル展開の第一弾として台湾市場への本格参入を開始します。現地でのリサーチを経て、すでに先行して現地企業からの導入申込みを獲得。本格進出を前に、台湾市場における確かな需要と勝算を得ています。
この確かな需要と勝算を背景に、台湾市場でのシェアを急速に拡大すべく、最前線で顧客開拓・営業活動を牽引するアカウントエグゼクティブ（AE）を募集します。
まずは営業主導で現地実績を積み上げていただき、事業拡大に伴い、将来的なカントリーマネージャー（台湾事業責任者）へステップアップしていただける方を求めています。

想定年収：900万円〜1,500万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
想定年収：900万円〜1,500万円
年収：900万円〜1,500万円
※あくまでも目安です
月給：562,500円〜937,500円
- 基本給：416,100円〜693,600円
- 固定残業代（45時間）：146,400円〜243,900円

【勤務地】
勤務地 本社
東京都港区芝公園3丁目1番22号 JMAビル 6F
#アクセス
都営三田線「御成門駅」A1番出口より徒歩約5分
東京メトロ日比谷線「神谷町駅」3番出口より徒歩約7分
（就業場所の変更の範囲）全国の当社拠点
（喫煙環境）屋内禁煙：屋内/屋外喫煙室設置
※将来的には、現地の台湾支社へ転籍していただく想定でございます。

Required Skills

【必須要件】
1. 語学力
・中国語（台湾華語）： ネイティブレベル
・英語： ビジネスレベル以上
2. 実績・スキル（すべて必須）
・B2B領域でのマネジメント経験
・売上目標・KPI・PLの管理および達成実績
3. 勤務・渡航条件
・大卒以上
・月2週間程度の海外出張が可能な方
・将来的な台湾現地法人への転籍、および継続的な勤務が可能な方

Company Description

Archi Village株式会社は、住宅業界に特化したVertical SaaSを提供するスタートアップ企業です。従業員数は約70名で、住宅・建材業界のデジタル化を推進するプロダクトを展開しています。
主力サービスとして、以下のプロダクトを提供しています。
■建材サーチ
住宅建材をメーカー横断で検索できるデジタルカタログサービス。LIXILやYKK APなどの大手建材メーカーのデータを掲載しており、業界シェアNo.1を誇ります。
■アーキLink
住宅工務店向けの業務管理SaaS。案件管理、原価管理、工程管理などを一元化するプロダクトで、サービス開始から2年間で500社以上に導入されています。
現在は海外展開も準備しており、将来的には住宅建材をAmazonのようにオンラインで注文できるBtoB ECプラットフォームの構築も計画しています。
紙・電話・FAXなどアナログな商習慣が多く残る住宅・建材業界において、業界標準となるデジタルインフラの構築を目指しています。