

SaaSセールス（東京本社）

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621496

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
5 million yen ~ 7 million yen

Refreshed
November 6th, 2026 10:30

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【お仕事の内容】
自社SaaSプロダクト「アーキLink」のセールスを担当いただきます。
・新規顧客開拓（建材メーカー、代理店、工務店など）
・経営層に向けた自社プロダクトの提案
・既存顧客のフォローとリレーション構築
・マーケティング活動（展示会出展、WEBマーケティングなど）
・開発部門へのプロダクトフィードバック
※上記以外にも、ご経験・スキル・ご希望に合わせて業務をお任せいたします
※業務内容の変更の範囲：会社の定める業務

【募集背景】
事業成長に伴い、セールスメンバーの採用を強化しています。
アナログさがまだ残る建材業界の煩雑な業務を、DX（デジタルトランスフォーメーション）で解決する未来を目指しており、新規上場すべくセールスメンバーを募集しております。

想定年収：520万円〜700万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
想定年収：520万円〜700万円
年収：520万円〜700万円
※目安になります
月給：325,000円〜437,500円
- 基本給：240,400円〜316,300円
- 固定残業代（45時間）：84,600円〜111,200円
【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 ※現在は支店なし
（喫煙環境）屋内禁煙：屋内/屋外喫煙室設置

Required Skills

【必須要件】
・大卒以上
・何らかの営業経験（販売経験も相談可）
・普通自動車運転免許

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。