AIデータセンター事業 バイリンガルアカウントセールス

経営陣直下のフラットな環境で、迅速な意思決定のもとダイナミックに案件を前進させら

Job Information

Recruiter
PROGRE Ltd

Hiring Company
PC・スマートフォン向けサービスやWeb3、旅行・メディア事業を展開する

Job ID
1622003

Industry
Internet, Web Services

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary
7 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
・コアタイム：10:30 ~ 15:30（途中休憩1時間）・フレキシブルタイム：7:00 ~ 10:30、15:30 ~ 22:00

Refreshed
November 12th, 2026 11:45

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Other Language
Chinese (Mandarin) - Daily Conversation Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

募集背景

募集背景

・最先端GPUの計算力が「超希少リソース」となり、価格・納期・供給拠点・契約条件が変動する中、要件と供給をマッチングさせて商務条件をまとめ上げる営業が市場で求められている
・経営陣や国内外のアライアンスパートナーから、億単位・数百枚規模の案件相談が次々に寄せられており、それら具体化した大型案件を主軸として引き継ぐため

業務内容

・要件のヒアリングと具体化：経営陣やパートナー企業が接点を持った国内外のクライアントから案件を引き継ぎ、用途・必要なGPUスペック・利用開始時期・期間・ネットワーク要件を整理
・提供条件・見積の設計：国内・海外のGPU供給状況を踏まえ、最適な構成・数量・価格・納期を提示
・条件交渉と契約締結：提供契約・注文書・SLA（サービス品質保証）等の条件交渉、法務チームと連携した契約締結手続きの主導
・プロジェクトハンドオフ：技術チーム（導入・環境構築担当）や経理部門へ引き継ぎ、利用開始（デリバリー）までの進捗管理
・アカウントマネジメント：利用中のお客様に対する追加リソースの提供、契約更新、構成変更等のフォローアップ
・グローバルコミュニケーション：海外クライアントやグローバルパートナーとの英語での商談・折衝、チャット / メール対応
・営業基盤の整備：案件管理（CRM）の運用、標準見積テンプレートや取引条件のブラッシュアップ
・案件の獲得経路は経営陣やアライアンスパートナーからの引き継ぎ、および既存顧客からの深耕・追加需要が中心
・商談相手は国内外の大手事業会社、AIスタートアップ、クラウド事業者、大学・研究機関など
・案件規模は1案件あたりGPU数十枚〜数百枚規模、契約金額は数千万〜数億円規模、利用期間は数ヶ月〜複数年が中心
・海外事業者との商談・MTGは英語を使用（中国語での商談はパートナー企業の営業担当と連携して分担）

Required Skills

必須要件・属性

・サーバー、ストレージ、ネットワーク機器、クラウド等、ITインフラ領域での法人営業経験（目安3年以上）
・数量・価格・納期・契約条件の交渉を行い、自ら契約締結までやり切った経験
・英語を活用したビジネス折衝の実務経験（海外顧客・パートナーとの商談・条件交渉を英語で遂行できる方、または英語での技術・契約折衝に抵抗がなく実務でキャッチアップできる方）
・社内外の複数ステークホルダー（法務・技術・調達・顧客）を巻き込み、プロジェクトを前進させる推進力

歓迎要件・属性

・GPUサーバー、データセンター、HPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）等の知見・営業経験
・外資系企業や海外ベンダーとの折衝・アライアンス実務経験
・契約書・注文書・SLA条項のレビューを法務部門と連携して主導した経験
・中国語でのビジネスコミュニケーション力

求める人物像

・変化の激しいAI・GPU市場の動向を自ら楽しみながらキャッチアップできる知的好奇心のある方
・文化や商習慣の異なるグローバルな相手とも、互いの前提をすり合わせながら粘り強く信頼関係を築ける方
・「決まったこと」「持ち帰る課題」「期限」を明確にし、合意形成を文書化して着実に案件を着地させられる方

Company Description