



アカウントエグゼクティブ（国内法人営業）

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1545976

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円～800万円

勤務時間

09:00～17:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社4ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日

更新日

2025年06月26日 16:08

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2287392】

ポジション概要：

このポジションは、シンガポール発のマテリアルズ・インフォマティクス（MI）SaaSのアカウントエグゼクティブとして、化学・材料業界の顧客に対し、当社のAIソリューションを提案・販売していただきます。新規顧客の獲得から既存顧客の維持、アップセルまで幅広い営業活動を担当し、顧客の課題解決とビジネス成長に貢献していただきます。

■職務内容：

1.営業活動の計画・実行

見込み顧客リストの作成およびターゲット顧客へのアプローチ
研究開発部門の課題やニーズを理解し、カスタマイズしたソリューション提案
営業目標（新規契約、アップセル、クロスセル）の達成

2.顧客関係の構築・維持

クライアントとの信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを確立
定期的なフォローアップミーティングやカスタマーサクセスチームとの連携

3.ソリューション提案および契約締結

デモやプレゼンテーションを通じて製品の価値を効果的に伝える
契約交渉および契約締結プロセスの管理

4.市場動向の分析とフィードバック

業界トレンドや競合情報の収集・分析
製品改善や新機能開発に関する顧客のフィードバックを提供

5.CRMおよびデータ管理

営業活動の記録と進捗管理（例：Salesforceなどのツールを使用）
報告書の作成および上司へのレポート

<働き方>

- ・原則リモートワーク+WeWorkオフィス
- ・オフィス出社は月1回程度、展示会などの出張は最低月1回

■本ポジションの魅力：

このアカウントエグゼクティブポジションは、急成長中のグローバルAIスタートアップで化学業界のリーディングカンパニーとの強力なパートナーシップを築き、新しい技術革新に貢献することができます。
また、日本法人の組織基盤を打ち立てるキーメンバーとして携わることができ、このタイミングで入社することにより、組織の立ち上げの経験や、当社の急成長に立ち会う貴重な経験を積むことができます。グローバルチームとのやりとりも多く、英語を使いながらグローバル規模でのコラボレーションや、成長企業の一員として、多くの成長機会が期待される環境です。

スキル・資格

必須条件:

- 1.法人営業、新規顧客開拓やビジネス開発に関する2年以上の職務経験
- 2.製造業、またはIT・ソフトウェア業界における1年以上の経験
- 3.日本語：ネイティブレベル相当（担当アカウントは日本企業となります）
英語：ビジネスレベル（多国籍なメンバーと英語でのコミュニケーションが日常的に発生します）

歓迎条件:

- 1.化学・素材・材料業界の顧客に対するアカウント営業の経験
- 2.AI・SaaSソリューションといった無形商材を担当した経験
- 3.化学・材料科学に関する専門分野を修了、または同等の知見

人物像：

- ・チームプレイヤーとして柔軟に対応できる方
- ・プロアクティブに業務に取り組める方
- ・新しいことを学び続ける意欲のある方
- ・論理的思考で問題解決にアプローチできる方

会社説明

ご紹介時にご案内いたします