



シニアセールスマネージャー（国内・海外）(13416)

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1546255

業種
ソフトウェア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1500万円～2000万円

更新日
2025年08月10日 00:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

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

【会社概要】

同社は「AIによって安全で幸せな未来を築く」というミッションのもと、AI・セキュリティ領域を軸にグローバル市場へ挑戦するSaaSスタートアップです。主力製品のアドフラウド対策ツールを起点に、Webセキュリティ領域まで事業領域を拡大しながら、スピード感を持ったプロダクト開発と顧客提供価値の進化を続けています。事業の成長とともに、バックオフィス業務もAI・テクノロジーを積極的に活用した「効率的かつ再現性の高い仕組み」への再構築を進めています。

同サービスは、アドフラウド対策、転売対策、不正コンバージョン対策を提供するマーケティングセキュリティプラットフォームです。SaaSプロダクトを通じて、広告主だけでなく、広告ネットワークやプラットフォーム全体の不正分析を行い、マーケターのROI最大化を支援しています。グローバル市場の拡大やIPOを見据え、Spider AFの国内外の大手広告代理店およびエンタープライズ企業への達成拡大に向けて、新規営業チームをリードできる営業責任者を募集します。

このポジションは、CEO/役員と密接に連携し、サービスの事業拡大をリードする重要な役割を担います。

- ・国内外の大手代理店、エンタープライズ企業に対する新規営業戦略の策定・実行
- ・営業チームのマネジメント・ディレクション (5～10名等想定)
- ・海外市場の新規開拓・パートナーシップ構築
- ・CEOやマーケティング、プロダクトチームと連携したGo-To-Market戦略の実行

同社では、単に営業活動を行うだけでなく、事業全体の成長をリードできる強いビジネスリーダーを求めています。日本国内のみならず、海外市場も積極的に開拓する姿勢が求められます。

【主な業務内容】

戦略的リーダーシップ & 事業成長

- ・国内外の市場を対象に、包括的なGo-To-Market戦略を策定・実行
- ・電通・博報堂、超大手エンタープライズ企業とのパートナーシップを確立
- ・Spider AFのプロダクトをエンタープライズ企業の全社導入や複数リージョン展開へと拡大
- ・グローバル市場への進出を推進し、海外事業成長戦略を構築

売上成長 & 営業戦略の実行

- ・大手代理店 & エンタープライズ向けの高価値営業戦略を策定・推進
- ・既存顧客へのアップセル & クロスセル戦略を最適化し、売上最大化
- ・データドリブンな意思決定を行い、GA4・CRM（HubSpot, Salesforce）・広告データ分析を活用
- ・新規顧客開拓、戦略的パートナーシップの構築、既存顧客の拡大を通じて売上を成長させる

チームマネジメント & クロスファンクション連携

- ・結果にコミットできる組織を構築
- ・営業領域での採用・育成・評価を担当
- ・マーケティング、CS、プロダクト、開発チームと連携し、売上成長と顧客体験向上を推進
- ・国際的な営業・マーケティング戦略を策定し、Spider AFのIPO準備にも貢献

【同社で働くメリット】

- ・IPO準備中の企業で、複数のチームを統括し事業成長を牽引できる
- ・CEOの右腕として、戦略的なビジネス拡大をリードできる
- ・大手代理店・エンタープライズ向けのハイレベルな営業戦略を策定・実行できる
- ・SaaS・AdTech・セキュリティ業界のグローバル展開を経験できる
- ・成果をダイレクトに評価する環境で、ストックオプションのリターンのチャンスもあり

同社の未来を創るリーダーとして、ビジネスの成長を加速させたい方の応募をお待ちしています！

スキル・資格

必須スキル & 経験

- ・SaaS / AdTech / セキュリティ領域でのエンタープライズ向け営業経験
- ・営業マネジメント経験（3年以上 / 3名以上のチーム統括経験）
- ・国内大手広告代理店営業・アライアンス担当（3年以上）
- ・マーケティング・CS戦略の策定・実行経験

歓迎スキル & 経験

- ・SaaS / AdTech / セキュリティ / MarTech / DX関連での営業経験
- ・WEB広告代理店での営業経験
- ・グローバル営業経験 or 英語でのビジネス交渉経験
- ・0→1の新規事業立ち上げ or 新プロダクトのGo-To-Market戦略経験
- ・CRM（HubSpot, Salesforce）を活用した営業プロセス設計経験
- ・データドリブンな意思決定能力（KPI設定・分析・最適化）
- ・ビジネスレベルの英語（社内外での英語コミュニケーションが必要）
- ・セキュリティ・不正対策などの新しい領域に素早くキャッチアップできる学習力
- ・リーダーシップがあり、クロスファンクショナルなチームと連携できる

求める人物像

- ・営業だけでなく、事業全体を成長させられるビジネスリーダー
- ・スピード感を持って意思決定し、高い成果を出せる人
- ・複数のチームを統括し、Spider AFの成長を牽引できる人
- ・CEOの右腕として、短期・長期の売上成長をリードできる人

会社説明