CareerCross by JAC Recruitment

シニアセールスマネージャー / Senior Sales Manager (SaaS / AI)

営業戦略×裁量大×グローバル環境！

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1549927

部署名
Sales

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1200万円 ~ 1600万円

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
Mon-Fri 9am-6pm; 90% remote working

休日・休暇
15 days paid leave/year

更新日
2025年07月09日 18:33

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
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

国内では少数精鋭で運営されているグローバルSaaS企業にて、営業戦略の立案から実行、クライアント対応まで幅広く担っていただけるセールスマネージャーを募集しています。意思決定のスピードが早く、柔軟性のある環境で、主体的にビジネスを動かしていきたい方に適したポジションです。ハイブリッド勤務・ワークライフバランス良好・フラットな組織文化も魅力です。

主な業務内容：

- エンタープライズおよび中堅企業向けのSaaS商材における営業戦略の策定・実行
- 経営層や意思決定者とのリレーション構築および提案活動
- リード獲得からクロージング・契約更新までの営業プロセス全体のマネジメント
- マーケティング、カスタマーサクセス、プロダクトチームと連携した営業活動
- 売上・パイプライン目標の達成（HubSpot等のCRMツールを活用）
- 市場動向や競合調査を通じた戦略提言
- 外部パートナー企業との連携や、国内営業チームの立ち上げ支援

スキル・資格

変化の早い環境や国際的なチームで裁量を持って働きたい方に最適です。

求める人物像・スキル：

- 法人営業またはSaaS営業の経験8年以上（うちリーダー・マネジメント経験3〜5年以上）
- 複数のステークホルダーを巻き込む提案型・ソリューション営業の経験
- ビジネスレベルの日本語および英語力（日本語ネイティブレベル歓迎）
- SaaSビジネスモデルやサブスクリプション商材への理解
- HubSpotやSalesforce等CRMツールの利用経験（尚可）
- 社内外関係者との高いコミュニケーション力、交渉力、提案力
- 少人数でフラットな組織での自律的な働き方に抵抗がない方

** こちらからご応募いただくか、craig@fromhome.jp 宛に直接メールでご連絡ください。**

会社説明