

MichaelPage

www.michaelpage.co.jp

Account Executive / Strategic Sales

Account Executive / Strategic Sales

募集職種

人材紹介会社

マイケル・ページ・インターナショナル・ジャパン株式会社

求人ID

1575331

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

1000万円 ~ 1800万円

更新日

2026年02月02日 17:33

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

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

エンタープライズ企業の開発スピードと品質向上の課題を解決し、持続的な成長を支援する戦略営業ポジションです。

クライアントの事業計画に深く関わり、戦略的なソリューション提案と関係構築を通じて、ビジネスインパクトの大きな領域で価値を創出します。

企業情報

米国発のグローバルスタートアップとして、AIとノーコードを活用したソフトウェア品質向上のためのプラットフォームを展開しています。

開発プロセス全体にAIを組み込み、テスト自動化の効率化と属人性の排除を通じて、より速く柔軟なプロダクト開発を支援しています。

職務内容

- エンタープライズ顧客向けの提案営業
- 顧客の課題・戦略に基づいた中長期的なリレーション構築とソリューション提案

- 長期的なアカウントプランを作成し、戦略的な営業活動を展開
- エンタープライズ企業の開発・品質保証に関する事業課題を深く理解

条件・待遇

- ハイブリッド勤務、フレックスタイム制
- 各種社会保険完備
- ストックオプション制度
- スキルアップサポート手当

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Alina Sasaki +81 3 5733 7166.

スキル・資格

- 法人営業経験（5年以上）
- IT/ソフトウェア業界での営業経験
- エンタープライズ企業における意思決定モデルを理解し、複数のステークホルダーとの関係性構築・利害調整を行い案件受注に導いた経験
- 開発チームとの協業経験（あれば尚可）

会社説明

米国発のグローバルスタートアップとして、AIとノーコードを活用したソフトウェア品質向上のためのプラットフォームを展開しています。

開発プロセス全体にAIを組み込み、テスト自動化の効率化と属人性の排除を通じて、より速く柔軟なプロダクト開発を支援しています。