



【1800～2600万円】AI Sales Specialist

〈外資IT企業〉AI・データ分析 次世代型クラウドベンダーでの募集です。アカ...

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

〈外資IT企業〉AI・データ分析 次世代型クラウドベンダー

求人ID

1575805

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

1800万円～2500万円

勤務時間

09:00～18:00

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 年末年始 ※夏季休暇は個人の裁量で有給...

更新日

2026年02月05日 16:05

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

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 NJB2231843】

■職務概要：

AIセールススペシャリストとして、新規および既存の顧客との関係を構築および拡大することで、AIビジネスを成長させる責任を負います。

外部の顧客関係者との関係を築き、チームの影響力を増大させる革新的な方法を特定します。

目標と主要な結果に照らしてビジネスを調整します。地域のビジネスの状況を正確に予測し、報告します。
 AI 主題の専門家として顧客との経営上の関係を構築および維持します。新規および既存の顧客、フィールド営業担当者 (FSR) およびカスタマーエンジニア (CE) の長期的な戦略的方向性に影響を与えます。
 お客様が AI プロダクトやソリューションに適した AI ユースケースを特定できるよう支援します。主要なソリューションの差別化要因と測定可能なビジネスへの影響を明確にします。
 主要な業種にわたるより広範なエンタープライズ プランを含む、戦略的なアカウント プランを開発および実行します。

■Responsibility :

The team helps customers transform and build what's next for their business · all with technology built in the cloud. Our products are developed for security reliability and scalability running the full stack from infrastructure to applications to devices and hardware. Our teams are dedicated to helping our customers · developers small and large businesses educational institutions and government agencies · see the benefits of our technology come to life. As part of an entrepreneurial team in this rapidly growing business you will play a key role in understanding the needs of our customers and help shape the future of businesses of all sizes use technology to connect with customers employees and partners.

As an AI Sales Specialist you will be responsible for growing our AI business by building and expanding relationships with new and existing customers. You will develop relationships with external customer stakeholders identifying innovative ways to multiply the impact of the team.

Calibrate the business against the objectives and key results. Accurately forecast and report the status of the business for the territory.

Build and maintain executive relationships with customers as the AI Subject Matter Expert. Influence long term strategic direction for your new and existing customers as well as the Google Cloud Field Sales Representatives (FSRs) and Customer Engineers (CEs) .

Assist customers in identifying AI use cases suitable for AI products and solutions. Articulate key solution differentiators and the measurable business impact.

Develop and execute strategic account plans including a broader enterprise plan across key verticals.

スキル・資格

【必要条件】

学士号を取得していること（同等の実務経験でも可）

セールス担当者としてビジネス目標を達成または超えた 10 年以上の経験。

AI またはデータ分析テクノロジーのエンジニアリングまたはプロモーションに携わった経験。

新たな領域やアカウントを発掘した経験。

【推薦条件】

対象アカウントの選定やパートナーエコシステムの活用など、ビジネスサイクル内でソリューションベースの事業活動の優先順位付け、計画、整理に携わった経験。

社内外の各チームと協力して、既存のソフトウェア資産のリストアップ、変革に際してのビジネスケースと実装計画の作成、契約の締結を行った経験。

AI SaaS プラットフォームまたはクラウド AI テクノロジー関連の経験。

クラウドと AI のマーケットトレンド、プロダクト、ソリューションに関する知識があること。

生成 AI ビジネスを理解していること。

英語による優れたコミュニケーション能力。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします