

【900 ~ 1500万円】新規事業開発セールス【Countryhead直下】

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
1587156

業種
ソフトウエア

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
900万円 ~ 1500万円

勤務時間
09:00 ~ 18:00

休日・休暇
詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日
2026年11月14日 05:00

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
ネイティブレベル

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 NJB2341457】
【会社紹介】
アメリカに本社を置く外資系IT企業で、企業のCO2排出量を可視化し測定・分析・削減するためのオールインワンプラットフォームを構築・提供しており、国内の大手外資系企業様や金融機関を中心に大きな支持を得ています。

今回、日本法人での募集となり、小規模組織にて上流から下流まで裁量をもって事業グロースに寄与頂きます。

【職務概要】
日本市場において、年間継続収益（ARR）の成長と維持を担当いただきます。
具体的な業務内容は以下の通りです。
・見込み顧客との関係構築
・新規プラットフォーム契約の販売・契約
・顧客のオンボーディング支援

また、現在展開中の脱炭素プロダクトの他に、今後新しく、サプライチェーンAI、セキュリティAIのプロダクトをリリース予定です。
Countryhead直下にて、事業スケールに向けて戦略立案から実行までを担っていただきます。

【職務内容（期待されること）】
顧客獲得、アカウント管理、顧客維持・拡大、そして継続的な顧客体験の管理。
パイプラインの開発、新規顧客の獲得、契約更新やアップセルを通じて年間継続収益（ARR）を成長させ、売上目標を達成または超過する。
見込み顧客のフォローアップ、ソリューションの提案、契約交渉、販売、アカウント管理、プロジェクト管理を含むアカウント活動の主要な窓口として機能する。
マーケティング、法務、製品部門、顧客成功部門、SIer（リセラー）、技術パートナー（例: SMBC、SCSK、日立システムズ、NTTコミュニケーションズ、セゾンテクノロジー、Workivaなど）と協力して統一された顧客体験を提供する。
営業ライフサイクル全体でCRMを適切に管理し、過去のイベント、計画タスク、顧客の詳細情報、売上予測を記録する。
日本市場の顧客成功部門や気候ソリューションディレクターと密接に連携し、顧客の優先事項に基づいたプラットフォーム機能や市場資料のフィードバックを提供する。
必要な書類や文書を適切に整理、実行、保存して、サブスクリプション契約を成功裏に処理し、顧客アカウントを管理する。

スキル・資格

・ソリューション営業（顧客成功管理の経験があれば尚可）で最低5年以上の経験があり、実績を証明できること。
・顧客ニーズに基づいた価値提案に精通し、営業プロセス全体（機会の特定、提案の作成・提示、契約締結）の経験があること。
・組織内外の個人（担当者から経営層まで）と関係を管理する能力。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします