

## 【SaaS・ソフトウェア】 セールスマネージャー | Sales Manager

台湾チームとの連携・協働の機会

### 募集職種

#### 採用企業名

シングナリオ株式会社

#### 求人ID

1589212

#### 業種

ソフトウェア

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区, 千代田区

#### 給与

800万円 ~ 経験考慮の上、応相談

#### 勤務時間

会社の規定に準ずる

#### 休日・休暇

会社の規定に準ずる

#### 更新日

2026年06月05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

ビジネス会話レベル

#### 日本語レベル

流暢

#### 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

#### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- 日本市場における営業戦略立案から市場開拓、顧客提案まで担うビジネス開発業務
- 新規市場を切り拓き、戦略立案から実行まで主体的に推進できるやりがい
- 顧客課題に応じたソリューション提案で価値提供し、売上創出に直結する達成感
- ハイブリッド勤務や学習補助、豊富な福利厚生が整い自由度の高い働き方が可能
- 主体性を重視した自律的かつ柔軟な働き方が可能な環境（フラットな組織体制で、マネージャーとのオープンなコミュニケーション）
- 日本市場における大きな成長機会
- 急成長中の再生可能エネルギー業界に携わる機会

#### 【業務内容】

- 海外市場の構築・戦略立案：  
現地言語および市場環境を理解し、効果的なCountry Planを策定

- ソリューション提案：  
顧客のニーズ・予算・期待を整理し、FAEやPMと連携して最適な提案を行い、その価値を顧客に説明し、売上目標を達成
- 市場開拓：  
ターゲット（TA）を明確に定義し、リードの管理・推進を行い、売上目標を達成
- 顧客関係の構築・維持：  
顧客の成長戦略を理解し、Win-Winの関係を構築

**【雇用形態】**

Full Time

**【給与】**

Negotiable

**【就業時間】**

会社の規定に準ずる

**【勤務地】**

東京都, 日本

**【休日休暇】**

会社の規定に準ずる

**【福利・手当】****交通手当：**

自宅から会社までの通勤交通費は、毎月末にSuicaカードの利用履歴に基づき実費精算いたします。

**通信手当：**

私人携帯電話を業務で利用する場合、毎月6,000円を通信費として支給いたします。

**出張手当：**

出張時は1日あたり3,000円を支給いたします。

2日以上（当日を含む）の出張の場合は、1日あたり5,000円を支給いたします。

**出張宿泊手当：**

実費精算とし、1泊あたり20,000円を上限とします。

**交際費：**

事前に申請し承認を得た上で、実費精算といたします。

---

**スキル・資格****【必須要件】**

- 日本語能力N1レベル（現地での営業活動のため、日本語でのコミュニケーションが必須）
- ビジネスレベルの英語 および 日本語能力
- ソフトウェア営業、又はBtoB SaaS営業の経験
- コンサルティング力および交渉力（顧客の潜在ニーズを引き出せる方）
- 主体性があり、粘り強く取り組める方
- チームワークを重視し、部門横断でのコミュニケーションができる方
- 誠実で率直にコミュニケーションが取れる方
- 市場情報や業界動向を構造的に整理し、積極的に共有できる方

**【歓迎要件】**

- エネルギー、ESG、カーボンニュートラル関連分野の知識
- 業界構造やバリューチェーンの理解、およびソリューション営業の経験

---

**会社説明**