

PR/087462 | Enterprise Sales / Business Development – Japan Market (m / f / d)

募集職種

人材紹介会社
ジェイ エイ シー リクルートメント ドイツ

求人ID
1599881

業種
その他（商社）

雇用形態
正社員

勤務地
ドイツ

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年10月30日 13:00

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
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
短大卒： 準学士号

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

会社概要
建設・AECおよびフィジカルインダストリー向けのノーコード×エージェンティックAIプラットフォームを展開するスタートアップにて、日本市場担当のEnterprise Sales / Business Development(m/f/d)を募集してます。

勤務地
ミュンヘン
※日本顧客対応のため、時差を考慮した柔軟な働き方が必要
※月1回程度の日本出張あり

職務内容
本ポジションでは、日本市場向けに新規エンタープライズ顧客の獲得をリードしていただきます。
単なる「ソフトウェア営業」ではなく、業界で最もコストが高く、複雑で、解決されてこなかった課題を特定し、弊社のAgentic AIを用いて明確なROIを伴う解決策として提案する役割です。

- 日本市場における 新規エンタープライズ顧客の開拓（アウトバウンド→クロージング）
- 高付加価値セグメントを対象とした ARR創出
- 手作業・サービス依存型業務から 自動化アウトカムへの転換提案
- 経営層向けの ROIストーリー・事業価値説明の設計
- 顧客課題をプロダクト要件として社内にフィードバック
- 日本市場向けの Land & Expand 戦略の構築

応募要件
必須要件

- B2Bセールス経験（エンタープライズ歓迎）
- 日本語：ネイティブレベル（C2）
- 英語：ビジネスレベル以上（Fluent）
- 日本顧客との直接的なコミュニケーション経験
- 時差・海外拠点での勤務に対する柔軟性

歓迎要件

- IT / SaaS業界での経験

  ※業界未経験でも、高いキャッチアップ意欲があれば歓迎
- 建設、製造、エンジニアリング、インフラ業界の知見
- コンサルティング型・課題解決型営業の経験
- 「席売り」ではなく、価値・ROIベースでの営業経験

ご応募をお待ちしております。また恐れ入りますが、応募者数が非常に多いため、選考通過者の方のみにご連絡させていただきます。

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy
Terms and Conditions Link: https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use

会社説明