JAPAN DX

法人営業（AI データサービス事業責任者）

訪日インバウンド客向け総合プラットフォームサービスを提供★働きやすい環境

募集職種

採用企業名
Japan DX株式会社

求人ID
1601036

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
外資系企業

外国人の割合
外国人 多数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営三田線駅

給与
1500万円 ~ 2500万円

勤務時間
標準 9：30 ~ 18：30（所定労働時間8時間 休憩60分）

更新日
2026年11月10日 10:00

応募必要条件

職務経験
6年以上

キャリアレベル
エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

その他言語
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

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

本ポジションは、単なる管理職ではなく、Senior Sales / Business Development としての高い営業力をベースに、主要顧

客の開拓・深耕、営業戦略の立案・実行、売上目標の達成、チームマネジメントを担っていただきます。

海外チームやグローバルステークホルダーと連携しながら、日本市場における事業拡大を推進していただきます。

主な業務内容 (Key Responsibilities)

日本市場における事業戦略・営業戦略の立案および実行

AI データサービスの新規顧客開拓および既存顧客の深耕

大手企業・準大手企業・官公庁等へのソリューション提案

主要顧客との関係構築、商談推進、契約交渉

NDA / MSA / SOW など契約関連の交渉・締結

売上目標、パイプライン、Forecast の管理および達成

営業チームのマネジメント、育成、評価、目標管理

社内チームおよび海外チームとの連携によるプロジェクト推進

市場・競合分析をもとにしたビジネス機会の創出

スキル・資格

応募資格・条件

< 必須 >
・法人営業または Business Development 経験 6年以上
・営業組織または事業チームのリーダーシップ経験 6 年以上
・IT / AI / データサービス / 自動運転関連領域いずれかでの営業経験
・Senior Sales として、自ら顧客開拓・商談推進・クロージングを行った経験
・売上目標、Forecast、Pipeline 管理の経験
・大手企業向けの提案営業経験
・契約交渉、価格交渉、社内外ステークホルダー調整の経験
・英語または中国語のいずれかがビジネスレベル
・日本国内での出張が可能な方

< 歓迎 >
・Country Manager、General Manager、Sales Director、Business Development Director などの経験
・AI データ、機械学習、LLM、自動運転、音声認識、画像認識関連サービスの知見
・グローバル企業での勤務経験
・海外チームとの協業経験
・事業立ち上げ、組織拡大、チームビルディングの経験

会社説明