


# 【フルリモート】エンタープライズセールス

## 募集職種

**人材紹介会社**
ユナイテッドワールド株式会社

**求人ID**
1614770

**業種**
その他（IT・インターネット・ゲーム）

**雇用形態**
正社員

**勤務地**
日本

**給与**
経験考慮の上、応相談

**更新日**
2026年11月14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**
無し

**日本語レベル**
流暢レベル

**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

【お仕事の内容】
Enterprise Salesは、エンタープライズ顧客の経営層・事業責任者と深く向き合い、「一次情報経営」という新しい市場の旗手としてアジェンダを切り開く役割を担います。経営層との対話から事業課題を引き出し、自社プロダクトと実装パッケージを提案・受注、顧客の事業変革のパートナーとして深く並走します。

## スキル・資格

【必須要件】
Enterprise Salesは、エンタープライズ顧客の経営層・事業責任者と深く向き合い、「一次情報経営」という新しい市場の旗手としてアジェンダを切り開く役割を担います。経営層との対話から事業課題を引き出し、自社プロダクトと実装パッケージを提案・受注、顧客の事業変革のパートナーとして深く並走します。

また、顧客の事業戦略の中で、ブリングアウトの価値が代替不可能な位置を占め続ける状態を作る役割です。新規アカウントでは、価値の輪郭がこれから具体化していく段階から顧客に入り込み、契約として検討できるテーマへと共に形にしていきます。既存アカウントでは、一度の成果で終わらせず、顧客の戦略実行の中で活かされる位置を共に合意し、業務の中で自然に活きる状態を作っていきます。受注は通過点であり、ブリングアウトが顧客の戦略に欠かせない存在となるまでの設計と判断を担うのが、この役割の核です。

価値の輪郭をこれから形にしていく段階の対話
まだ言葉になりきっていない関心を拾い、検討テーマとして立ち上げる
契約として議論できる形まで価値を共に磨き、Deployment Strategist チームへ繋ぐ
顧客の事業戦略における自社の位置づけの確認と、共に進める方向の合意
顧客の戦略実行の中で活かされる位置を共に合意していく
業務の中で自然に活きる状態への接続
顧客のあるべき姿の言語化と、共有資料化
拡張シナリオの合意形成
顧客側キーパーソンとの長期リレーション構築
価値設計プロセスの言語化・標準化
Deployment Strategist チームとの密な連携
次のフェーズへ進めるか・一旦立ち止まるかの判断軸を組織に蓄積

【歓迎要件】
* Claude Code / Cursor などのAIツールの日常利用
* B2B SaaS / AI領域での営業・事業開発経験
* エンタープライズ顧客の経営層との折衝経験
* 営業組織や事業開発組織の立ち上げ・プロセス設計の経験
* 業界(自動車 / 金融 / M&A / メーカー / 人材 など)の深い理解
* すぐに成果が見えない段階でも、価値を磨き続けることに向き合える方
* 顧客の反応が弱いときに、構造的な理由を考えて打ち手を変えられる方
* 言葉になりきっていない関心を拾い、検討テーマとして立ち上げたい方
* 「使い続ける意味」を顧客と一緒に作るパートナーになりたい方
* AIネイティブな働き方を、自ら設計しながら更新していきたい方

---

## 会社説明