

グローバルアカウントエグゼクティブ / プラットフォーム推進【人的資本インテリジェンス】

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
1615964

業種
インターネット・Webサービス

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
1200万円 ~ 1800万円

更新日
2026年10月19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
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

【ポジション概要】
海外市場に人的資本DXを仕掛け、数億円規模の超大型ディールを獲得して、グローバル事業の売上成長を牽引するポジションです。すでに接点のある海外企業・グローバル企業に対し、経営層を巻き込んだ全社規模の人的資本DXを提案します。ブラックボックス化している数万人規模の社員スキルをデータ化し、「最適配置によるコスト削減」と「ビジネス成果の最大化」を提案の武器に、数千万 ~ 数億円規模の売上を自ら創出していただきます。USを中心とした海外市場で、各国・地域の商習慣や組織構造を踏まえた課題解決型の提案を行います。また、日本および海外のプロダクト、開発、コンサルティングチームと連携し、グローバルで再現性のある営業モデルの構築にも貢献していただきます。

【主な業務内容】
・戦略的アカウント・エクスパンション(拡張):既存の小規模な取引や限定的な利用を、数万人・全社規模の「スキル管理基盤(Track)」導入へと拡張し、案件単価を数十倍へスケールさせる
・CxOクラスへのバリュープロポジション:海外企業の人事責任者やCHRO、DX・IT担当役員、事業責任者に対し、人的資本への投資が生む「利益インパクト」を定量化して提示し、全社予算を動かす
・「共創型」ディールメイクの総指揮:AIエンジニアやコンサルタント、日本および海外の関係部署を指揮し、顧客専用のAIアセスメント開発を含む「億単位」のコンサルティング&開発案件をクローズする
・グローバルチームとの案件推進:海外顧客の課題・要望を日本側のプロダクト、開発、コンサルティングチームへ正確に連携し、英語での社内外のコミュニケーションを通じて、提案から受注、導入までのプロジェクトを推進する

スキル・資格

【必須要件】
・海外市場でのエンタープライズ営業実績(目安3年以上)。海外企業またはグローバル企業に対し、既存の契約範囲を大幅に拡大させた成功体験や、アップセル・クロスセルの実績を重視します
・役員・経営層への直接提案・成約経験。海外企業のCHRO、人事責任者、DX・IT担当役員、事業責任者など、予算決定権を持つハイレイヤーに対し、自らロジックを立てて提案・クロージングした経験
・複雑な多層商談のリード経験。人事、DX、IT、事業部など複数のステークホルダーや、複数の国・地域にまたがる関係者の利害を調整し、大規模商談を成約まで導いた経験
・英語を用いた営業・商談経験。海外の顧客・パートナー・社内メンバーと、英語で商談、提案、プレゼンテーション、条件交渉などを行った経験

【歓迎要件】
・戦略的アカウントプランニングの経験。顧客の年次報告書や中期経営計画、海外事業戦略などを読み込み、経営課題から逆算した「勝てるシナリオ」を構築できる方
・IT・DX・HR領域での高単価商談経験。1案件あたり数千万円以上の海外企業・グローバル企業向けディールを扱った経験
・海外市場の新規開拓経験。USをはじめとする海外市場で、ターゲットアカウントの選定から商談創出、提案、受注までを一貫して担った経験
・複数国・地域をまたぐ営業経験。海外拠点やグローバル部門を含む顧客に対し、各国の商習慣や意思決定プロセスを踏まえて営業活動を設計・推進した経験
・ソリューション営業・コンサルティング営業の経験。顧客の経営課題に応じて、コンサルティング、導入支援、カスタマイズ開発などを組み合わせた提案を行った経験

【求める人物像】
・「ビジネスアウトカム」への執着:ツールを売ることを目的とせず、顧客の業績や組織パフォーマンスの向上にコミットし、その対価として大きな売上を獲得する姿勢をお持ちの方
・「自ら市場を創る」マインド:海外市場や既存の接点の中から有望なアカウントを見つけ出し、自ら商談をクリエイトできる方
・異なる市場・文化への適応力:国や地域による商習慣、組織構造、意思決定プロセスの違いを理解し、顧客ごとに提案やコミュニケーションを柔軟に変えられる方
・グローバルな関係者を巻き込む推進力:顧客の経営層、海外拠点、日本側のプロダクト・開発チームなど、立場や拠点の異なる関係者を巻き込み、複雑な案件を前に進められる方
・顧客の潜在課題を捉える構想力:経営戦略や事業成長の観点から潜在的な人材・組織課題を見立て、新たな変革テーマを提案できる方
・高い自走力とオーナーシップ:営業戦略の設計、アカウント開拓、提案、社内調整、クロージングまでを自らリードし、成果に強い責任感を持って取り組める方

会社説明