シニアセールスディレクター｜全国フルリモート可（顧客訪問あり）

セキュリティ｜外資系

募集職種

採用企業名
ステラサイバー株式会社

支社・支店
Stellar Cyber

求人ID
1619206

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
日本

給与
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10月28日 08:54

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
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

【ポジションの魅力】

- **日本市場の事業拡大をリード：** 日本市場における営業戦略の立案・実行、販売代理店やパートナー企業との関係構

築、新規顧客の開拓を通じて、売上拡大を牽引していただきます。
- **急成長するサイバーセキュリティ業界：** AI・自動化技術を活用した最先端のセキュリティソリューションを通じて、企業を高度化するサイバー脅威から守る社会的意義の高い仕事です。
- **裁量の大きいリーダーポジション：** 日本市場の開拓やチャネル戦略を主体的に推進し、グローバルテクノロジー企業のシニア営業リーダーとしてキャリアを築くことができます。
- **全国フルリモート勤務：** 日本国内のどこからでも勤務可能。必要に応じて顧客訪問やパートナー企業との対面ミーティングがあります。
- **スタートアップのようなスピード感と柔軟性：** 多様性・協調性・イノベーションを重視する環境で、起業家精神を発揮しながら事業成長に貢献できます。

【仕事内容】

世界有数の企業から信頼される、急成長中のグローバルサイバーセキュリティ企業

Stellar Cyber（ステラサイバー）は、世界中の大手企業、政府機関、マネージドセキュリティサービスプロバイダー（MSSP）から信頼を集める、急成長中のグローバルサイバーセキュリティ企業です。

世界トップクラスのMSSPの約30％が当社のプラットフォームを採用しており、次世代セキュリティソリューションへの需要拡大とともに、顧客基盤を着実に拡大しています。

最先端のAI技術と自動化技術を活用し、ますます高度化・複雑化するサイバー脅威から企業や組織を守るソリューションを提供しています。

また、多様性・オープンなコミュニケーション・チームワークを大切にし、社員一人ひとりのアイデアや挑戦を歓迎する企業文化が根付いています。

今回、日本市場におけるさらなる事業拡大に向けて、**シニアセールスディレクター（Senior Sales Director – Japan）** を募集します。

本ポジションでは、日本市場の営業戦略を主導し、大手法人顧客の開拓、販売代理店・チャネルパートナーとの関係強化、売上成長の推進を担っていただきます。

日本全国からのフルリモート勤務が可能で、大きな裁量を持ちながら、自らの戦略やアイデアを事業成長に反映できる環境です。

グローバル企業の成長を支える重要な市場で、営業リーダーとして大きなインパクトを生み出せるポジションです。

【主な業務内容】

- 日本市場における営業戦略の立案・実行を通じた市場シェア拡大、売上成長および事業開発の推進
- 販売代理店やチャネルパートナーとの戦略的な事業計画の策定・実行、チャネルマネジメントおよび共同マーケティング施策の推進
- 重点業界・ターゲット市場に向けた事業計画の策定、新規ビジネス機会の創出および市場開拓
- 新規顧客の獲得、既存顧客との取引拡大を通じた売上目標の達成・超過達成
- 日本国内における大手法人顧客への直接営業および戦略的パートナーシップの開拓・拡大
- 大手法人顧客、販売代理店、システムインテグレーター（SIer）、MSSP、テクノロジーパートナーとの長期的な関係構築・強化
- グローバルおよびリージョナルチームと連携し、日本市場の営業施策と全社的な事業戦略の整合性を確保

【雇用条件】

雇用形態
正社員（期間の定めなし）

給与
会社規定による

勤務時間
会社規定による

勤務地
日本全国（フルリモート勤務可能）

※日本国内であれば居住地を問わず勤務可能です。

出張・顧客訪問
業務上必要に応じて、顧客訪問、パートナー企業とのミーティングおよび出張が発生する場合があります。

休日・休暇
会社規定による

福利厚生・諸手当
会社規定による

スキル・資格

【必須応募資格】

- Stellar Cyberの製品・技術、競合ソリューション、および業界動向について深い知識を習得し、継続的にアップデートできる方

【歓迎応募資格】

- IT・テクノロジー業界での法人営業経験3年以上、および継続的な営業目標達成・超過達成の実績
- サイバーセキュリティ業界での実務経験2～3年以上
- SaaS、PaaS、IaaS、ネットワーク関連など、複雑なITソリューションの営業経験
- IT、コンピューターサイエンス、経営学、工学などの関連分野における学士号、または同等の資格・知識
- 技術的な理解力を持ち、自社製品の強みや競合優位性を顧客に分かりやすく説明できる方
- 優れたコミュニケーション能力、調整力、対人関係構築能力をお持ちの方
- スタートアップ企業での勤務経験をお持ちの方歓迎

会社説明