【原則フルリモート】製造業向け営業経験を活かす法人営業｜材料開発を変革するシンガポール発のAIスタートアップ

問合いわせや展示会からリード獲得、意思決定から契約締結を担当します。

募集職種

採用企業名
POLYMERIZE合同会社

求人ID
1621584

業種
化学・素材

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
大阪府

給与
600万円 ~ 800万円

更新日
2026年11月27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
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

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
シンガポール発の Polymerize は、化学・材料メーカーの研究開発向けに、実験データとAIで材料開発を支援するプラットフォームを提供しています。その法人営業（SalesExecutive）として、主に日本の顧客への提案・販売を担当します。

本ポジションでは、カスタマーサクセスやグローバルのプロダクト / 技術メンバーと連携しながら、新規顧客の開拓から成約まで、および既存顧客の 更新・拡張など契約に関わる商談をメインに担っていただきます。

職務内容

新規顧客の獲得〜成約

- 展示会・ウェビナー・問い合わせ・パートナー等からのリードを受け、商談化する
- 研究開発部門などの課題・ニーズをヒアリングし、小さく試す提案から本契約へつなげる
- デモ・プレゼンを通じて製品価値を伝え、決裁者・関係部門を巻き込みながら契約交渉・成約まで推進する
- 営業目標（新規契約を中心）の達成

※新規契約後のフォロー、更新、アップセル、クロスセルなどはカスタマーサクセスが担当します。新規顧客の獲得に注力できる環境です。

社内・グローバル連携

- トライアルや提案の場面で、カスタマーサクセスおよびグローバルのプロダクト技術メンバーと連携する（期待値のすり合わせ、技術説明の同席依頼など）
- 成約後は定着・活用をカスタマーサクセスへ引き継ぎ、必要に応じて連携する
- 英語で海外メンバーと要件・進捗・顧客フィードバックをやりとりする
- CRMへの活動記録、進捗管理、レポーティング
- 市場・競合の情報を製品・事業側へ共有する

選考プロセス
書類選考→一次面接→二次面接(グローバル責任者との面接)→最終面接→内定
※選考状況によっては、二次面接をもって内定となる場合もございます。

勤務地
ホームオフィス（原則リモートワーク）
※月1回程度東京WeWorkオフィスに出社し社内MTGに参加いただきます。
※名古屋・大阪など、東京以外の地域から勤務しているメンバーもいます。

待遇・福利厚生

- 社会保険完備
- 現属リモートワーク
- その他、当社規定による（詳細は選考過程でご案内）

本ポジションの魅力

- 急成長中のグローバルAIスタートアップにおいて、化学・材料メーカーの研究開発変革に直接貢献できます。
- 日本法人はまだ発展途上であり、新規開拓の型づくりに携わる機会があります。
- 営業単独ではなく、カスタマーサクセスや海外のプロダクト / 技術メンバーと組みながら商談を進める環境です。

会社概要
Polymerize（https://polymerize.io/jp）はシンガポール本社の、化学・材料領域向けのデータ×AIプラットフォーム事業者です。日本をはじめ韓国・中国・インド等で事業を拡大しています。実験データと知見の整理から、配合・条件検討などの意思決定支援まで、材料開発の生産性向上に貢献しています。

スキル・資格

必須

- 法人営業、新規顧客開拓、またはビジネス開発に関する実務経験（目安2年以上）
- 製造業向けの営業経験、または製造業界での営業経験（目安1年以上）。化学・材料・素材業界での経験があれば尚可。
- 日本語: ネイティブレベル相当（担当は主に日本企業）
- 英語: ビジネスレベル（グローバルメンバーとの日常的なコミュニケーションあり）

歓迎

- 化学・材料・素材業界の顧客に対するアカウント営業の経験（特に歓迎）
- AI・SaaSなど無形商材の提案〜成約経験
- 化学・材料科学に関する学位、または同等の技術的知見（あれば尚可。必須

会社説明