AIデータセンター事業 バイリンガルアカウントセールス

> **経営陣直下のフラットな環境で、迅速な意思決定のもとダイナミックに案件を前進させら**

募集職種

人材紹介会社
株式会社PROGRE

採用企業名
PC・スマートフォン向けサービスやWeb3、旅行・メディア事業を展開する

求人ID
1622003

業種
インターネット・Webサービス

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
700万円 ~ 1200万円

勤務時間
・コアタイム：10:30 ~ 15:30 (途中休憩1時間) ・フレキシブルタイム：7:00 ~ 10:30、15:30 ~ 22:00

更新日
2026年11月12日 11:45

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
中国語： 北京語 - 日常会話レベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

募集背景

募集背景

・最先端GPUの計算力が「超希少リソース」となり、価格・納期・供給拠点・契約条件が変動する中、要件と供給をマッチングさせて商務条件をまとめ上げる営業が市場で求められている
・経営陣や国内外のアライアンスパートナーから、億単位・数百枚規模の案件相談が次々に寄せられており、それら具体化した大型案件を主軸として引き継ぐため

業務内容

・要件のヒアリングと具体化：経営陣やパートナー企業が接点を持った国内外のクライアントから案件を引き継ぎ、用途・必要なGPUスペック・利用開始時期・期間・ネットワーク要件を整理
・提供条件・見積の設計：国内・海外のGPU供給状況を踏まえ、最適な構成・数量・価格・納期を提示
・条件交渉と契約締結：提供契約・注文書・SLA（サービス品質保証）等の条件交渉、法務チームと連携した契約締結手続きの主導
・プロジェクトハンドオフ：技術チーム（導入・環境構築担当）や経理部門へ引き継ぎ、利用開始（デリバリー）までの進捗管理
・アカウントマネジメント：利用中のお客様に対する追加リソースの提供、契約更新、構成変更等のフォローアップ
・グローバルコミュニケーション：海外クライアントやグローバルパートナーとの英語での商談・折衝、チャット / メール対応
・営業基盤の整備：案件管理（CRM）の運用、標準見積テンプレートや取引条件のブラッシュアップ
・案件の獲得経路は経営陣やアライアンスパートナーからの引き継ぎ、および既存顧客からの深耕・追加需要が中心
・商談相手は国内外の大手事業会社、AIスタートアップ、クラウド事業者、大学・研究機関など
・案件規模は1案件あたりGPU数十枚〜数百枚規模、契約金額は数千万〜数億円規模、利用期間は数ヶ月〜複数年が中心
・海外事業者との商談・MTGは英語を使用（中国語での商談はパートナー企業の営業担当と連携して分担）

スキル・資格

必須要件・属性

・サーバー、ストレージ、ネットワーク機器、クラウド等、ITインフラ領域での法人営業経験（目安3年以上）
・数量・価格・納期・契約条件の交渉を行い、自ら契約締結までやり切った経験
・英語を活用したビジネス折衝の実務経験（海外顧客・パートナーとの商談・条件交渉を英語で遂行できる方、または英語での技術・契約折衝に抵抗がなく実務でキャッチアップできる方）
・社内外の複数ステークホルダー（法務・技術・調達・顧客）を巻き込み、プロジェクトを前進させる推進力

歓迎要件・属性

・GPUサーバー、データセンター、HPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）等の知見・営業経験
・外資系企業や海外ベンダーとの折衝・アライアンス実務経験
・契約書・注文書・SLA条項のレビューを法務部門と連携して主導した経験
・中国語でのビジネスコミュニケーション力

求める人物像

・変化の激しいAI・GPU市場の動向を自ら楽しみながらキャッチアップできる知的好奇心のある方
・文化や商習慣の異なるグローバルな相手とも、互いの前提をすり合わせながら粘り強く信頼関係を築ける方
・「決まったこと」「持ち帰る課題」「期限」を明確にし、合意形成を文書化して着実に案件を着地させられる方

会社説明