



【セールススペシャリスト】AI x SaaSのコンサルティングセールス

自社AI SaaSのエンタープライズセールス

Job Information

Hiring Company

Allganize Japan Ltd.

Job ID

1475628

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description

Yamanote Line, Ebisu Station

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

コアタイムありフレックス コアタイム / 10:00~16:00 所定労働時間 / 8時間 / 日

Holidays

完全週休2日制(土・日・祝)

Refreshed

March 3rd, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

2017年米国にて創業したスタートアップ企業で、日本法人は2019年に設立いたしました。近年特に日本国内での顕著な成長と共に、自社AIプロダクトのPMFも達成したこと、IPO準備フェーズに入ったことを受けて、本社機能を日本に持ってまいりました。今後チームや組織と一緒にデザインシビルディングしながら、さらにドライブをかけてくれるメンバーの採用を強化するため募集しております。

仕事内容

AIによって全てのビジネスのワークフローを自動化・最適化するというビジョンを掲げています。

■具体的な仕事

- 売上計画の立案及び施策実行
- 新規顧客への提案、サービス導入
- 既存顧客へのアップセル・クロスセル

上記のセールス実務を戦略策定から実行まで代表の佐藤と一緒に進めて頂きます。顧客の課題に対してAIソリューションを提供していく、コンサルティング要素の強い営業活動となります。

■サービス概要

ブランドのチャットボットをメインサービスに、その他機械読解、レビュー解析、感情解析など今後様々なサービス展開を予定しています。また国内の名だたる消費財メーカー、金融系事業者、通信キャリアなど多くの顧客に既に導入、もしくは導入予定となっています。

■トピックス

同社のAI技術は今後業界を席捲する可能性を持っています。まだ創業間もないため、顧客の選定からサービスの提案、導入まで一連の業務を主体的に実行することで、自身のスキル・キャリア開発ができる求人です。

Required Skills

【必須(MUST)】

- 3年以上のBtoB提案営業経験
- リード発掘手段や営業プロセスを自身で思案し実践したことのある方
- 顧客第一のマインドをお持ちの方、且つ売上への貢献意識のある方
- 自己成長意欲を持ち、アクティブに活動し、変化を楽しめる柔軟性のある方
- チームへの貢献意欲のある方

【歓迎(WANT)】

- 課題解決型の提案営業の経験
- 法人向けAPIサービスやCRMなどのエンタープライズアプリケーションの知識
- スタートアップでの業務経験

雇用形態：正社員

年収：500万円～800万円（年俸制）

年俸:600万円

基本給(月給):380,954円

固定(みなし)残業手当:119,048円(月40時間)

年収想定:6,000,024円

※固定(みなし)残業代を超える労働を行なった場合は別途支給。

勤務地：〒150-0012 東京都渋谷区広尾1丁目3番1号 HAGIWARA BLDG.1 3F

勤務時間：コアタイムありフレックス

コアタイム / 10:00~16:00

所定労働時間 / 8時間 / 日

休日休暇

- 完全週休2日制(土・日・祝)
- 年末年始休暇
- 有給休暇
- 特別休暇

手当/福利厚生

- 社会保険完備(健康・雇用・労災・厚生年金)
- 時間外手当

選考プロセス

面談1回+面接2回

1. カジュアル面談

2. 一次面接

3. 最終面接:プレゼン + 代表面接

4. 内定

Company Description