



シニア・アカウントエグゼクティブ|AIテクノロジーで持続可能な社会の実現に貢献する  
スタートアップ|リモートあり

急成長中のAI×サステナビリティ多国籍スタートアップ

## Job Information

### Hiring Company

[Recursive Inc](#)

### Job ID

1490307

### Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

### Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

### Train Description

Yamanote Line Station

### Salary

9 million yen ~ 12 million yen

### Work Hours

スーパーフレックス制度（コアタイムなし）標準労働時間1日8H（休憩1H）

### Holidays

完全週休2日制、祝日、冬季休暇、年次有給休暇（入社後6ヶ月後に20日付与）、慶弔休暇、育児介護休業等

### Refreshed

August 16th, 2024 08:59

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Daily Conversation

### Minimum Japanese Level

Native

公用語は英語となります。

### Minimum Education Level

High-School or Below

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### ◀募集要項・本ポジションの魅力▶

- 営業チームの戦略立案からクライアント獲得をリード
- 入社後すぐに大規模プロジェクトの参画経験
- ハイブリッド・ワーク&ワーク・ライフ・バランス

~~~~~

### ポジション シニアアカウントエグゼクティブ

AIを活用した革新的なサステナブルソリューションを共同で開発する企業の開拓と、その後のプロジェクトの推進支援をお任せします。

営業戦略立案及びマネジメントという上流工程からアポ取り、営業資料作成、クロージング等実務まで、一気通貫してお任せいたします。

営業チーム売上目標設定から、新規リードの獲得からオンボーディング、個別のクライアントのアカウントマネジメント並びに営業チームメンバーのマネジメントと、幅広いレイヤーで裁量大きく力を発揮いただくことが可能です。

主な業務内容は以下の通り

- 営業戦略並びに営業計画の策定
- セールス目標達成のためのメンバーKPI設定並びに管理
- チームメンバー管理
- エンタープライズ企業を中心とした新規顧客開拓
- クライアントの課題要望ヒアリング並びにソリューション企画及び提案
- クロージング
- 社内PMやソリューションアーキテクトと連携してのソリューションを実現するための体制作り
- クライアントとの長期的関係構築のリード
- 既存クライアントの同部署、他部署から新規プロジェクトを取得するための提案を行うなど

### 【プロジェクト実績例】

- 住友林業、IHI社と地下水位予測システムを開発し、CO2排出や森林火災の抑制に成功
- 大手製薬会社、エネルギー会社、通信会社、広告会社等大手との多数の先端プロジェクト
- 電源インフラ共有会社と地球環境にやさしい電源供給に関する事業を推進 など

### 【当会社・メンバーの特徴】

■優秀な仲間と切磋琢磨してスキルアップが可能  
国内外の連続起業家で数々の大企業のアドバイザーやコンサルティング経験があるCOOや大企業向けDX projectを手掛けてきたビジネスプロフェッショナルが多数在籍。  
日々ともに議論し、コラボレーションする中で、コンサルタントやビジネスパーソンとして、さらなるスキルアップとコネクション強化が可能です。

■充実した福利厚生で多様な国籍とライフステージに対応◎  
多様な社員の幸福実現のため、様々な福利厚生があります。  
外国籍人材のためには、在留カードや就労ビザ取得支援サービスや無料での日本語レッスンを提供。  
その他にもスキルアップ手当などもあり、社員一人一人の幸福実現に向け全力で取り組んでいます。

■多国籍な環境を体験できます◎  
20ヶ国以上の国籍からなる社員で構成されるRecursive。  
社内公用語は英語（日本語でのコミュニケーションもとれます）で、職場にしながら、ちょっとした異文化体験を味わえます。

### 組織体制

現メンバー：セールsteam（現状3名体制：責任者1名、担当者2名）

~~~~~

### 雇用形態

契約期間：有期雇用（1年間） ※契約満了に伴い、無期雇用（正社員登用）への切り替えあり  
試用期間：あり（6カ月）※条件等の変更はございません。

### 勤務地

本社 東京都渋谷区渋谷一丁目7番1号 渋谷S-6ビル 6階  
在宅勤務について：在宅OK（ハイブリット勤務：週3回リモート/週2回出社）  
【雇入れ時】会社の定める場所  
【変更の範囲】会社の定める場所（リモート勤務を行う場所を含む）

### 給与

想定年収：900万～1200万（インセンティブ込み）  
※経験・能力等考慮の上、規定により優遇  
ストックオプション：今後CVCを受け入れ後あり（配布条件はあり）  
給与改定：年1回（2月）  
※但し会社の業績、または個人の成績により改定しない場合あり

### 就業時間

スーパーフレックス制度

- ※コアタイムなし
- ※標準労働時間1日8H
- ※休憩1H

#### 休日休暇

完全週休2日制、祝日、冬季休暇、年次有給休暇（入社後6ヶ月後に20日付与）、慶弔休暇、育児介護休業等

#### 制度・福利厚生

交通費支給：会社規定に基づき支給（上限月額30,000円まで）

社会保険完備：健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険

受動喫煙防止措置：屋内禁煙（喫煙所あり）

福利厚生：

- ・出産・育児休暇（産休・育休取得実績あり）
- ・介護休暇
- ・ベビーシッタープログラム（育児サポートあり）
- ・チームビルディング手当
- ・スキルアップ手当
- ・一時滞在手当
- ・ビザ申請サポート など

---

## Required Skills

### 応募必要条件

- ・ 法人営業の経験5年以上（経験業界や商材は不問）
- ・ エンタープライズ営業の経験がある方
- ・ 新規顧客開拓営業経験3年以上
- ・ 営業企画または営業戦略立案経験3年以上
- ・ 提案営業経験3年以上
- ・ マネジメント経験3年以上
- ・ IT企業の経験がある方
- ・ スタートアップやベンチャー企業等のスピード感ある環境の中で、必要な業務を自ら見出し、柔軟に対応してきた経験がある方
- ・ AI、サステナビリティに関心がある方
- ・ 部署横断したプロジェクトを推進した経験のある方
- ・ 日常会話レベルの英語力  
（※営業チームは日本人であり、商談も日本語ですが、社内公用語は英語です）

### 歓迎条件

- ・ 売上目標達成実績のある方
- ・ ロジカルなコミュニケーション能力

### 選考プロセス

書類選考（日本語の履歴書・職務経歴書）→面接2回想定→内定  
尚、選考はすべてオンラインで行います。

---

## Company Description