



【AI x 材料】 アカウントエグゼクティブ（法人営業）

シンガポール発スタートアップの日本法人立ち上げメンバーとして活躍！

## Job Information

### Hiring Company

ポリマライズ

### Job ID

1511927

### Industry

Software

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

### Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### Salary

4 million yen ~ 7 million yen

### Refreshed

January 3rd, 2025 14:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 1 year

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

No permission to work in Japan required

## Job Description

ポジション：  
アカウントエグゼクティブ(法人営業)

ポジション概要：

このポジションは、シンガポール発のマテリアルズ・インフォマティクス(MI) SaaSのアカウントエグゼクティブとして、化学・材料業界の顧客に対し、当社のAIソリューションを提案・販売していただきます。新規顧客の獲得から既存顧客の維

持、アップセルまで幅広い営業活動を担当し、顧客の課題解決とビジネス成長に貢献していただきます。

#### 職務内容:

1. 営業活動の計画・実行
  - 見込み顧客リストの作成およびターゲット顧客へのアプローチ
  - 研究開発部門の課題やニーズを理解し、カスタマイズしたソリューション提案
  - 営業目標（新規契約、アップセル、クロスセル）の達成
2. 顧客関係の構築・維持
  - クライアントとの信頼関係を構築し、長期的なパートナーシップを確立
  - 定期的なフォローアップミーティングやカスタマーサクセスチームとの連携
3. ソリューション提案および契約締結
  - デモやプレゼンテーションを通じて製品の価値を効果的に伝える
  - 契約交渉および契約締結プロセスの管理
4. 市場動向の分析とフィードバック
  - 業界トレンドや競合情報の収集・分析
  - 製品改善や新機能開発に関する顧客のフィードバックを提供
5. CRMおよびデータ管理
  - 営業活動の記録と進捗管理（例：Salesforceなどのツールを使用）
  - 報告書の作成および上司へのレポート

#### 応募資格:

##### 必須条件:

1. 法人営業、新規顧客開拓やビジネス開発に関する2年以上の職務経験
2. 製造業、またはIT・ソフトウェア業界における1年以上の経験
3. 日本語：ネイティブレベル相当（担当アカウントは日本企業となります）  
英語：ビジネスレベル（多国籍なメンバーと英語でのコミュニケーションが日常的に発生します）

##### 歓迎条件:

1. 化学・素材・材料業界の顧客に対するアカウント営業の経験
2. AI・SaaSソリューションといった無形商材を担当した経験
3. 化学・材料科学に関する専門分野を修了、または同等の知見

#### 人物像:

- チームプレイヤーとして柔軟に対応できる方
- プロアクティブに業務に取り組める方
- 新しいことを学び続ける意欲のある方
- 論理的思考で問題解決にアプローチできる方

#### 勤務地:

東京・虎ノ門（原則リモートワーク+WeWorkオフィス、フルリモートも相談可）

#### 待遇・福利厚生:

- 社会保険完備
- リモートワーク可
- 資格取得支援あり

#### 本ポジションの魅力:

このアカウントエグゼクティブポジションは、急成長中のグローバルAIスタートアップで化学業界のリーディングカンパニーとの強力なパートナーシップを築き、新しい技術革新に貢献することができます。

また、日本法人の組織基盤を打ち立てるキーマンとして携わることができ、このタイミングで入社することにより、組織の立ち上げの経験や、当社の急成長に立ち会う貴重な経験を積むことができます。グローバルチームとのやりとりも多く、英語を使いながらグローバル規模でのコラボレーションや、成長企業の一員として、多くの成長機会が期待される環境です。

#### 会社概要:

Polymerize (<https://polymerize.io/>)は、シンガポールを本社とするマテリアルズ・インフォマティクスのプラットフォームプロバイダーであり、日本を初め、韓国、中国、インドなどを拠点にグローバルに事業を急拡大させています。化学業界における高機能材料に対する需要はかつてないほど高まっており、当社のクライアントである化学メーカーの研究開発者様は、材料イノベーションを加速するために、データマネジメントの統合的ソリューションを必要としています。当社のク

クラウドベースのプラットフォームにより、研究開発チームは実験データや数々の知見を整理し、生産性を向上させ、異なる国・地域にまたがるコラボレーションを推進しています。また、独自の AI エンジンを使用することで原料配合や製造条件を最適化し、研究開発期間を大幅に短縮、コストを劇的に削減することができます。

当社は、日本のリーディングカンパニーを含む化学業界のクライアントとの強力なパイプラインを持ち、急成長している企業です。Polymerizeのグローバル チームと一緒に、業界のリーディングカンパニーと協力して次世代型研究体制を形成することで、幅広いセグメントの技術イノベーションに貢献しています。

---

## Company Description