



Sales Group Leader ◆ CEOとCTOを含む全社員の約50%が外国籍 | 自由度MAX! 裁量を持って動ける環境

グローバル環境で自分らしく。技術 × ビジネスの架け橋に!

Job Information

Hiring Company

LiNKX Inc.

Job ID

1531942

Industry

System Integration

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Hibiya Line, Toranomom Hills Station

Salary

9 million yen ~ 13 million yen

Holidays

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

Refreshed

April 10th, 2025 21:15

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

このポジションの魅力

- 技術 × ビジネスの架け橋に!
クライアントの課題を深く理解し、技術を最適な価値に変換 Google、Microsoftなどのパートナーと連携し、大型案件を創出 単なる営業ではなく、戦略的な提案型営業を実践!

- **自由度MAX！裁量を持って動ける**
営業戦略の策定から実行まで、あなたの手でドライブ「こんな売り方をしたい！」が実現できる環境 ルールに縛られず、新しい仕組みをつくる面白さ
- **チームを率いるリーダーポジション**
営業チームの戦略策定とマネジメント 営業事務チーム（2名）を統括し、効率的なオペレーションを推進

LiNKXについて

LiNKXは、『エンジニアリング・ファースト』なテックスタートアップです。会社全体の80%以上がソフトウェアエンジニアであり、国際的なバックグラウンドをもったメンバーも多く集まっています。主に、次世代のコアバンキングシステムや決済プラットフォームなど、社会や企業にとって必要不可欠なシステム（ミッション・クリティカルなシステム）のモダン化に挑戦しています。まずは金融分野を中心に、クラウドネイティブ技術を駆使しながら社会的課題を解決し、将来的には、培った知見をヘルスケアや行政など他のミッション・クリティカルなシステムの領域にも進出したいと考えています。

募集背景

これまでエンジニアリングの力で案件を獲得してきましたが、より多くの企業に当社の価値を届けるため、営業体制を強化することになりました。本ポジションでは、当社の最前線で価値を伝え、新たなビジネスの機会を創出していただきます。最初はプレイヤーとしてスキルを遺憾なく発揮していただき、2名の営業事務サポートメンバーをマネジメントしながら組織成果の最大化をリードしていただきます。単なるモノ売りではなく、最先端の技術を武器に、お客さまの課題を解決する仕事。一緒に、新しい営業のカタチを創りませんか？

業務内容

経営層（代表取締役、執行役員）と連携し、以下の業務を推進いただきます。

- クライアントの課題を深く理解し、技術的なソリューションの提案
 - 技術的なソリューションは多岐にかつ広範囲になるため、クライアントの課題抽出、インサイト理解が非常に重要になります。
 - カスタマーインサイトを把握し、最適な提案を実施していただきます
- Google社、Microsoft社をはじめとしたパートナー企業との連携を活かした営業戦略の立案・実行
- クライアント先は、金融機関をはじめ国内大手企業になりますが、営業としての窓口は社内の情報システム部や事業開発部など様々な部署に入り込んでディスカッションするイメージになります。
- 営業事務チームのマネジメント（現在2名）

環境の魅力

1. 刺激的な環境

LiNKXは約90名在籍している社員のうち、エンジニアの割合は80%を占めており、YahooやSalesforce、メルカリなどの名だたる企業から優秀な人材が集結しています。このポジションでは、エンジニアやトップマネジメント層と共に歩みながら、スタートアップの成長期における事業拡大に貢献できる機会を提供いたします。

2. 多様な環境

CEOとCTOを含む全社員の約50%が外国籍です。20の国と地域から集まった多国籍なチームでは、英語と日本語が飛び交う環境で背うが、バイリンガルの既存メンバーが多く、業務では日本語も使用しますので、応募時の英語力は問いません。これから英語力を身に付けたい方、グローバルかつダイナミックな環境で挑戦したい方にはピッタリの環境です。

3. 働きやすい環境

個々の能力が最大限に発揮できるよう、コアタイムのないスーパーフレックス制度やリモートワークも導入しています。有給休暇（消化率72%）に加えて、結婚・出産休暇、夏季・年末年始休暇もあり、プライベートの時間もしっかり確保できる環境です。

勤務地

東京都港区虎ノ門4-1-4 0 江戸見坂森ビル8F

※原則オフィス出勤

給与・条件

- 900万円～1300万円
- 管理監督者としての採用
- 深夜残業20時間を含む形になります

勤務時間

管理監督者

諸手当

通勤費（勤務先までの往復通勤費を支給）

休日・休暇

完全週休二日制、土曜 日曜 祝日 夏期休暇（3日）、年末年始休暇 その他（傷病有給休暇5日）育児・介護休暇、結婚休暇、出産休暇

福利厚生

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険 出産・育児支援制度、資格取得支援制度 本の購入サポート、最適なデバイスの貸与

Required Skills

必須要件

- IT業界での法人営業経験（特にSierやコンサルティングファームでの経験がある方歓迎）
- 技術的な理解を持ち、ソリューション提案ができる方
- 顧客のニーズを構造的に分析し、最適な提案ができる力
- 英語に抵抗がない方（社内の外国籍社員とのコミュニケーションに抵抗がなければOK）

歓迎要件

- スタートアップや新規事業開発に関心がある方
- チームマネジメントや営業戦略の立案経験

選考プロセス

書類選考→一次選考→最終選考

※個別で面談等は発生する可能性があります。

Company Description