



【リモートあり！海外のソフトウェアを日本向けに営業】ソフトウェアのセールス／年
収500万円～800万円@東京

年間休日130日！ソフトウェア開発・販売を手掛ける企業／正社員×営業ポジション

募集職種

人材紹介会社

ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID

1493364

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 新宿区

給与

500万円～800万円

時給

年俸制・昇給・賞与：毎年4月／年1回・従業員持株会制度・ストックオプション制度・企業型確定給付年金制度等

勤務時間

9時30分～17時30分 ※企画業務型裁量労働制 残業20H程度 在宅週4日+出社週1くらいを予定しております。

休日・休暇

土日祝日、週休2日制 年間休日130日 年末年始/夏季休暇など 有給休暇（入社時に10日付与）

更新日

2025年01月24日 04:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【海外のソフトウェア製品などの発掘・販売権獲得・海外メーカーと連携した販売・マーケティング】

海外のユニークなソフトウェア製品を見つけ出し、日本のメーカーに販売する業務です。

海外の、特徴ある、優れたメーカー・製品を発掘・販売権を獲得し、海外メーカーと連携し日本市場での販売・マーケティング展開を担当いただきます。

組込みシステム向けソフトウェアを中心に、ソフトウェアコンポーネント製品から品質保証・プロセスツール製品やエッジAIなど、技術・市場ニーズに応じた製品を取り扱います。

英語を使用して海外メーカーとの販売権獲得交渉や、製品販売・マーケティング戦略立案に必要なコミュニケーションを担当いただきます。

在宅週4日+出社週1くらいを予定しております。

スキル・資格

【必須】

- ・ ITソフトウェアの営業/マーケティング/開発いずれかの経験がある方
- ・ 英語を使った実務経験（英語レベル：ビジネスレベル）
- ・ 日本語レベル：流暢（N1以上）

【歓迎】

- ・ 当社のPhilosophy、Principle、Purpose、Missionに共感いただける方
- ・ 海外ソフトウェア技術・製品の発掘や、販売権獲得交渉に興味がある方
- ・ 海外のすぐれた技術・製品を日本市場で展開することに興味がある方
- ・ 最新技術への関心を持ち、自主的に情報収集や知識習得を行うことができる方
- ・ 適切に他メンバーとコミュニケーションをとりながら業務を推進することができる方
- ・ 新しいことに取り組むことに興味がある方
- ・ 英語力を使って活躍したい方

会社説明