CareerCross by JAC Recruitment

j Career
SUPPORT YOUR FIRST CAREER IN JAPAN
Hotel front desk / English Teacher / Inexperience welcomed
Make a step towards your future career

【グローバルAI企業】シニアセールスマネージャー/ディレクター/英語必須/リモートワーク/フレックスタイム 独占求人

IPO準備中のグローバル企業でセールスチームをリードして頂くお仕事です。

募集職種

人材紹介会社
株式会社 j Career

採用企業名
IPO準備中のグローバルIT企業

求人ID
1535080

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 半数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
銀座線、　外苑前駅

給与
1500万円 ~ 2000万円

勤務時間
コアタイム10:00〜17:00 ＊フレックスタイム制　(国内フルリモートで必要に応じ出勤)

休日・休暇
完全週休2日制(土日祝)、バケーション休暇(有給の他に連続して3日間)、年末年始、有給休暇、慶弔休暇、育児休暇、子供看護休暇等

更新日
2025年04月25日 17:44

応募必要条件

職務経験
6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: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

当社サービスについて
当社サービスは、アドフラウド対策、転売対策、Fake Lead Protection を提供するマーケティングセキュリティプラットフォームです。SaaSプロダクトを通じて、広告主だけでなく、広告ネットワークやプラットフォーム全体の不正分析を行い、マーケターのROI最大化を支援しています。グローバル市場の拡大やIPOを見据え、当社サービスの複数のビジネスチームを統括し、売上成長を牽引するシニアセールスマネージャー / ディレクターを募集します。

このポジションの重要性
このポジションは、CEOと密接に連携し、当社サービスの事業拡大をリードする重要な役割を担います。単なる営業職ではなく、以下のいずれかの2つ以上の領域を統括できるリーダーを求めています。

・営業 or Rev Ops → 大手代理店とのハイレベルな戦略構築、またはエンタープライズの全社・複数リージョン導入を推進
・Acquisition Marketing → 日本マーケットでは、大手代理店や超大手エンタープライズのトップを獲得し、ミッドマーケット以下では、リージョン横断で施策を展開できる
・カスタマーサクセス（CS） → 少人数体制で大量顧客を管理し、プロダクト改善にも貢献できる戦略設計
・プロダクトマーケティング / テックプロダクトチーム → 複数プロダクトやリージョンを横断したプロダクトビジョンを策定

当社サービスでは、単に営業活動を行うだけでなく、事業全体の成長をリードできる強いビジネスリーダーを求めています。日本国内のみならず、海外市場も積極的に開拓する姿勢が求められます。

主な業務内容
戦略的リーダーシップ & 事業成長

・営業、Rev Ops、アクイジションマーケ、CS、プロダクトマーケティング、テックプロダクトチームのうち2つ以上の領域を統括
・国内外の市場を対象に、包括的なGo-To-Market戦略を策定・実行
・電通・博報堂、超大手エンタープライズ企業とのパートナーシップを確立
当社サービスのプロダクトをエンタープライズ企業の全社導入や複数リージョン展開へと拡大
・グローバル市場への進出を推進し、海外事業成長戦略を構築

売上成長 & 営業戦略の実行
・大手代理店 & エンタープライズ向けの高価値営業戦略を策定・推進
・既存顧客へのアップセル & クロスセル戦略を最適化し、売上最大化
・データドリブンな意思決定を行い、GA4・CRM（HubSpot, Salesforce）・広告データ分析を活用
・新規顧客開拓、戦略的パートナーシップの構築、既存顧客の拡大を通じて売上を成長させる

チームマネジメント & クロスファンクション連携
・複数のチームを統括し、結果にコミットできる組織を構築
・営業・マーケ・CSの各領域での採用・育成・評価を担当
・マーケティング、CS、プロダクト、開発チームと連携し、売上成長と顧客体験向上を推進
・国際的な営業・マーケティング戦略を策定し、当社サービスのIPO準備にも貢献

スキル・資格

必須スキル & 経験
・SaaS / AdTech / セキュリティ領域でのB2B営業経験（5年以上）
・営業マネジメント経験（3年以上 / 3名以上のチーム統括経験）
・高価値営業・マーケティング・CS戦略の策定・実行経験
・データドリブンな意思決定能力（KPI設定・分析・最適化）
・ビジネスレベルの英語（社内外での英語コミュニケーションが必要）
・セキュリティ・不正対策などの新しい領域に素早くキャッチアップできる学習力
・リーダーシップがあり、クロスファンクショナルなチームと連携できる

歓迎スキル & 経験
・SaaS / AdTech / セキュリティ / MarTech / DX関連の営業経験
・グローバル営業経験 or 英語でのビジネス交渉経験
・0→1の新規事業立ち上げ or 新プロダクトのGo-To-Market戦略経験
・CRM（HubSpot, Salesforce）を活用した営業プロセス設計経験

求める人物像
・営業だけでなく、事業全体を成長させられるビジネスリーダー
・スピード感を持って意思決定し、高い成果を出せる人
・複数のチームを統括し、Spider AFの成長を牽引できる人
・CEOの右腕として、短期・長期の売上成長をリードできる人

会社説明