CareerCross

KKCOMPANY

ソリューション営業- KDDI関連会社/外資系配信サービス/海外本社とのやり取り

2024年台湾市場上場予定で海外本社との英語での積極的なやり取りが発生します

Job Information

Hiring Company
KKCompany Japan LLC.

Job ID
1471522

Division
MultimediaBU/Business Development

Industry
Software

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

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description
Yamanote Line, Shibuya Station

Salary
Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9:30-18:00（実働7時間30分／休憩60分）、フレックスタイム導入、リモートワーク導入

Holidays
年間休日125日、完全週休二日制（土日）祝日、夏季休暇、年末年始　等

Refreshed
May 3rd, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

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

Minimum Japanese Level
Native

Other Language
Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要
当社は、アジア圏でビジネスを展開するKKCompany Technologies の日本法人であり、KDDI の関連会社です。
KKCompany Technologies は、アジアにおけるテクノロジー業界のリーディンググループであり、ソフトウェアサービスのパイオニアです。
当社のメイン事業は『音楽ストリーミング事業』、『マルチメディア事業（動画・ライブ配信、アプリ開発）』となります。

ポジション
ソリューションセールス映像部門 (MultimediaUnit）においてビジネスディベロップメント（BD）チームに所属し、新規顧客獲得を成功に導く人材を募集します。動画配信やライブ配信のプラットフォーム(BlendVisionOne)を企業の社内外コミュニケーションに活用していただくための販売活動になります。
BlendVisionOneサービス・技術は、5Gの普及に伴い、健康・医療・教育・企業研修など様々な分野で応用が期待されています。

BD部では、新規顧客獲得のためのマーケティングから提案営業のクロージングまで業務範囲は多岐にわたります。本ポジションは、新規顧客や既存顧客からニーズを引き出し、自社のBlendVison製品をベースに、動画配信/ライブ配信など、顧客の幅広いニーズに応えるソリューションを新たな販売チャネルとして代理店を開拓、強化し、販路拡大をすることが重要な役割となります。
また、今後新しいソリューションのリリースも計画しています。

- 販売活動全般
  （代理店協業による販売活動が主となりますが、顧客によっては直接販売もあります）
- 代理店の候補をリサーチ、候補に挙げた代理店へのアプローチ、代理店との関係構築、代理店契約の締結
- 代理店に対する、取扱商品やサービスの販売方法の指導、勉強会や研修会の実施
  販売状況の定期的なフォロー
- 販売を促進するための営業ツールの作成・提供

≪活躍される人物像≫
◎0から事業や組織の立ち上げに興味がある方
◎まだ仕組みが整っていない発展途上の状態や改善を楽しめる方
◎BD部は立ち上げ期で台湾オフィス含め少数精鋭メンバーで動いています。そのため、細かい指示出しやマニュアルなどはありません。どうすれば目的達成ができるのか、自ら率先して考え、創意工夫しながら高い目標に向かって挑戦してくれる方
◎優れたプレゼンテーションスキルとコミュニケーションスキル
◎言語だけでなくビジネスの背景や文化的な違いについて理解し、社外パートナーや台湾メンバーと意思疎通でき、相互理解を高められる方
◎チームワークやリーダーシップを備え、チームとして貢献できること
◎自己規律があり、起業家精神に積極的に挑戦する素早い学習者。
◎HTTP/TCPとクラウド技術の基本的な理解
◎オープンマインドと業界を超えたクライアントのビジネスへの高い関心

雇用形態
正社員

給与
月給制・年俸制

勤務地
東京都渋谷区渋谷1-4-2 渋谷董友ビルVI 6階
最寄り駅　各線渋谷駅　徒歩７分
★リモートワーク導入（在宅勤務）、週２以上出社
※2024年夏頃、同じ渋谷でオフィス移転を予定しており、移転後出社頻度が増える予定です。

勤務時間
9:30-18:00（休憩60分）
平均残業時間：10H～30H
★フレックスタイム制導入
コアタイム：有　11:00～15:00
フレキシブルタイム：有　8:00～11:00、15:00～22:00

休日・休暇
完全週休二日制（土日）祝、年末年始
有給休暇　入社月／入社月により1日～10日、翌年以降一律20日間

Required Skills

応募必要条件

- 直接販売または間接販売（販売代理店の活用・協業）の営業経験

- ITソリューション営業経験 5年以上
- 英語の読み書きができる程度、ビジネス使用の抵抗がない方(本社台湾メンバーとのやり取りのため）

歓迎条件

- SasSプロダクトの営業経験
- プリセールス経験
- ストリーミングビデオの複雑なシステム/ソリューションに関する知識を有していること
- 英語と日本語が堪能であること
- コンスタントに数千万円規模のソリューションプロジェクトを受注してきた実績

Company Description