



キーアカウントセールス

海外営業の3年以上のご経験をお持ちの方必見です。

Job Information

Recruiter

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

Hiring Company

Job-00264373

Job ID

1472432

Industry

Other

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Holidays

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

Refreshed

May 7th, 2024 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School or Below

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

グローバルセールス活動 海外営業戦略の立案と実行 既存顧客のウォレットシェア拡大 (10→100のイメージ) その他上記に係る一連の業務 ■選考フロー: 書類選考→一次面接 (原則対面) →二次面接 (対面またはオンライン) →内定 ※上記年収はあくまで想定になります。現年収や経験を考慮し決定します。 ■賞与: 年2回 (6月、12月) ■昇給: 年1回

Required Skills

必須条件: 海外営業の3年以上のご経験 ナーチャリング (顧客育成) のご経験 & ご実績 IT業界でのソリューションセールスのご経験 ハイタッチセールスのご経験 プレゼンや商談ができるレベルのビジネス英語力 (例: TOEIC(R)800点以上など) 歓迎条件: ビジネスを0→1→100と成長させたご経験 SlerまたはSoftWare企業での営業のご経験 コンサルティング

Company Description

同社は、世界有数な地図プラットフォームを開発した日本のテック企業です。ビッグデータや位置情報技術を活用し、自動車事業、GIS事業、アプリケーション事業の3つの分野で変化するモビリティ社会に対する革新的ソリューションを提供しています。