



Polymerize

【法人営業】セールスエグゼクティブ/シニアセールスエグゼクティブ

Job Information

Hiring Company

ポリマライズ

Job ID

1474100

Industry

Chemical, Raw Materials

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

May 14th, 2024 10:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

ポジション概要:

このポジションの役割は、見込み顧客の発掘、案件化、案件のクロージングといった一連のプロセスを遂行することにより、ビジネス開拓をリードすることです。また、展示会や製品デモ等を通して新規開拓戦略を実行し、成約後もオンボーディング、製品トレーニングといったサポートを提供し、カスタマーサクセスを図ることも期待されます。また、このポジションでは、クライアントのニーズ特定、社内へのコミュニケーション、必要な情報のフォローアップを実行し、チームワークをリードする必要があります。定期的にクライアントとコミュニケーションし、必要に応じて直接訪問を行い、顧客との強固なパートナーシップを構築し、維持することも重要となります。その他、業界情報を収集・報告する等、必要に応じて種々のタスクに携わることがあります。

職務:

- 新規ビジネスの開拓: 見込み顧客の開拓、事業機会・パイプラインのフォローアップからライセンス契約。
- 見込み顧客の開拓: 展示会への参加、プラットフォームのデモ実施などのマーケティングプランの実行
- カスタマーサクセス: カスタマーサクセスとアップセルのための顧客オンボーディング、製品トレーニング等のカスタマーサポート。
- 顧客のニーズや要求事項を正確に理解し、社内チームと協議し必要なアクションを実行する。
- 必要なデータ、書類、その他の情報について顧客をフォローアップする。
- 定期的なメールでのコミュニケーションや顧客訪問等を通して顧客担当者と良好な関係を構築・維持する。

- 化学業界に関する情報を収集し、社内チームに報告する。
- 必要に応じて種々のタスク・プロジェクトに携わる。

Position:

Sales Executive/Senior Sales Executive

Location:

Toranomon, Tokyo

Job Summary:

The role involves spearheading new business development by managing lead generation, opportunities, and project closures. Responsibilities also include executing lead generation strategies through trade exhibitions and platform demos, ensuring customer success through onboarding, training, and post-sales support. The position requires identifying client needs, communicating them to internal teams, and following up on necessary information. Building and maintaining strong client relations, regular communication, and occasional in-person visits are crucial. The role also involves collecting and reporting industry information internally and contributing to small projects as needed.

Responsibilities:

- New business development ; lead generation – opportunity and pipeline management – project closing.
- Lead generation ; Marketing execution including participating trade exhibitions and conducting platform demos
- Customer success ; customer onboarding, training and post-sales support for customer success and up-sell opportunity.
- Identifies client needs or requests and inform internal teams about any necessary action to be taken
- Follows up with clients on any required data, documents or other missing information
- Maintains good relations with client company representatives, including regular email communication and occasional in-person visits
- Collects and reports general information about the chemical industry to internal teams
- Works on other small projects as and when needed

Required Skills

資格、求める人材:

- 営業/新規顧客開拓 3 年以上の職務経験。化学/材料関連企業での経験があればプラス評価。
- 大卒以上。化学関連の専門分野を修了していればプラス評価。
- 日本語ネイティブレベル。
- 英語ビジネスレベル(シンガポールとインドの社内チームと連携するために英語でコミュニケーションができること)。
- 積極性を持ってチームを巻き込みながら物事を進められる方。
- 論理的思考で問題解決にアプローチできる方。

働き方:

ハイブリッド (リモート+週 2 ~ 3 回のオフィス勤務)。フルリモートは要相談。

Qualifications:

- 3 year's experience in sales/business development; prior experience in a chemicals/materials-related company preferred but not essential.
- Bachelor's degree in any discipline; science or chemistry background preferred but not essential.
- Fluent in Japanese for both of spoken and written to liaise with Japanese clients
- Able to communicate in English (Business English) in order to liaise with team in Singapore and India
- Proactivity
- Logical thinking

Work style:

Hybrid (working from home & at the office 2-3 times/week). TBD for full-remote.

Company Description