営業職（日本国内における法人営業）◆中国トップクラスの電子契約サービス／日本市場の開拓に貢献／語学力＋営業経験を活かす

IT関連の営業経験をお持ちの方、英語or中国語ができる方歓迎！

Job Information

Hiring Company
BestSign Inc.

Job ID
1517484

Industry
Internet, Web Services

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Yamanote Line, Tokyo Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed
September 17th, 2025 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Other Language
Chinese (Mandarin) - Daily Conversation

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容】
企業顧客向けに電子契約サービスおよび法律に特化したAI製品の新規営業を担当。
具体的には下記のような業務をお任せします。

1. 営業計画と戦略を策定し、重点市場に向けプロジェクトを推進。

2. 顧客の課題を把握し、適切なサービスやソリューションを提案する。また、良好な顧客関係を維持するため、アフターフォローを行う。
3. 市場情報を収集・整理・分析し、顧客からのフィードバックを迅速に把握し、自社製品の改良や新機能の提案を行う。
4. 市場の変化や業界のトレンドを迅速に把握・予測し、適宜に対応を行い、会社に対して前向きな提案を行う。

【基本情報】
業種: IT・WEBサービス
職種: 営業職（日本国内における法人営業）
雇用形態: 正社員（試用期間3ヶ月）

勤務地:
東京都千代田区丸の内1-11-1パシフィックセンチュリープレイス
JR山手線「東京」駅徒歩5分

想定年収:
600万円～800万円
【モデル年収】
年収800万円 入社1年目 メンバー（基本年俸640万＋インセンティブ160万）
年収600万円 入社1年目 メンバー（基本年俸480万＋インセンティブ120万）

休日休暇:
年間休日120日、完全週休二日制、祝日、夏季5日、年末年始3日、有給休暇10～20日

手当・福利厚生:
通勤手当、各種保険（健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険）

Required Skills

- エンタープライズセールスの経験（3年以上）
- 新規顧客向けの提案営業経験
- 英語もしくは中国語：日常～ビジネスレベル以上
- 情報技術・ソフトウェア・通信工学などの知識
- SaaS、クラウド、ソフトウェア、AIなどのIT分野に対する知識

Company Description