

**【外資系】Head of Sales (候補) : 高年収ポジション !**

英語力を生かし、営業戦略から担って行くことにご興味ある方

**Job Information****Temp Agency**

SPOTTED STAFFING Inc.

**Job ID**

1556654

**Industry**

IT Consulting

**Company Type**

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

**Non-Japanese Ratio**

(Almost) All Non-Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Kanagawa Prefecture, Yokohama-shi Kanagawa-ku

**Salary**

15 million yen ~ 30 million yen

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Hourly Rate**

n/a

**Work Hours**

9:00-18:00

**Holidays**

Sat/Sun/Holidays

**Refreshed**

October 13th, 2025 00:00

**General Requirements****Minimum Experience Level**

Over 10 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

-----

【日本法人のセールsteam立ち上げ】 【新規開拓、アライアンス実績豊富な方向け】

\*インセンティブスキームに関してはお問い合わせください。

\***Competitive**なインセンティブスキームを用意している企業です！！

-----

具体的な業務例：

外資系のITコンサルティング企業のセールス担当として、マネージャー陣と共に

日本国内でのビジネス拡大を担っていただける方を募集。

- ・新規開拓・アライアンス、及び既存顧客との長期的な関係構築
- ・ニーズのヒアリングからソリューション提案・提案書の作成、交渉、成約に至るまで、セールスサイクル全般
- ・会社の目標に沿った新規開拓と事業開発戦略を策定・実行
- ・日本市場向けのリードジェネレーション戦略を策定
- ・マーケティング戦略と分析（ブランドエンゲージメントの強化）
- ・カンファレンス、ネットワーキングイベントへの参加
- ・必要に応じてエンジニアチーム、その他社内チームとの打ち合わせ

将来的には、ご自身のセールsteamを立ち上げていただきたいと考えております。

小規模な会社・チームを自分の経験と知識をもとに大きくしていきたい！という方にぜひご検討いただきたいポジションです。

-----

## Required Skills

- ・新規開拓、営業、ITコンサルティング等の7年以上のご経験
- ・日本においてITサービス領域でのリードジェネレーション/マーケティングに関わる実績
- ・法人向けマーケティング、リードジェネレーションに関する知識と実績
- ・マーケティング/営業自動化ツールおよびCRMに関する知識
- ・データに基づく意思決定スキル
- ・高いコミュニケーション能力、ネットワーキング能力
- ・優れたプレゼンテーションスキル
- ・自動車業界での経験尚可
- ・ピープル、プロジェクトマネジメント実績

【福利厚生その他】

- ・社保完備
  - ・交通費
  - ・有給休暇
  - ・会社が指定する休み
- 

## Company Description