



【1200～1300万円】 アカウントエグゼクティブ イベント/出展者セールス

世界最大規模の情報量を持つリサーチ企業での募集です。IT営業のご経験のある方...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

世界最大規模の情報量を持つリサーチ企業

### Job ID

1590163

### Industry

System Integration

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

12 million yen ~ 13 million yen

### Work Hours

09:00 ~ 17:30

### Holidays

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

### Refreshed

April 30th, 2026 16:02

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Fluent

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2305555】

■イベントの営業をシニアレイヤーに対して実施

### 【業務内容】

コンファレンスアカウント エグゼクティブは、日本国内で開催される各種イベント・コンファレンス（サミット、シンポジウム）のスポンサーシップライツの販売（講演やブース出展）を行っております。

## 具体的な業務内容：

- ・ 特定の会議やクライアントのポートフォリオの純収益成長を確実にするために、総売上予約数（TSB）を維持および増加させるノルマ達成
- ・ アカウントプランニングに精通し、テリトリー管理を理解している
- ・ 強力な見込み客発掘スキルとリードジェネレーションとの連携
- ・ 売上予測の3倍というパイプライン目標を維持または上回る
- ・ 事業部門間のリソース活用とコーディネーター
- ・ 顧客のニーズと高レベルの顧客関係の構築に重点を置いたリニューアル活動
- ・ 契約に基づく統合ソリューションの開発
- ・ 確かなビジネス感覚と業界の専門知識
- ・ タイムリーで正確な収益予測、30/60/90日先まで正確に予測する能力（+/-5%の精度）
- ・ セールスフォース・ドットコムなどの社内販売促進ツールや、契約書の正しい使用、予約プロセスの遵守などの管理プロセスの利用に関するコンプライアンス
- ・ 高品質なプレゼンテーションを実施

---

**Required Skills**

## 【必須】

- ・ IT業界における5年以上の直販、新規開拓営業経験
- ・ 営業経験12年以上
- ・ ベンダー企業のイベントなどの協賛営業に関心があること
- ・ 論理的思考能力、洞察力、コミュニケーション能力を有、国内各部門だけでなく海外の部門とも協調性を持って業務実行が出来る実現
- ・ ビジネスレベル英語力、海外のチームメンバーとのコミュニケーション可能な英語会話力
- ・ ベンダー企業のキャンペーンマーケティングに携わった経験
- ・ セルフスターターである時々良きチームプレイヤーである

## 【尚可】

- ・ 日本語は母国語レベル、英語は中級レベル
- ・ CXOクラスとのコネクション

## 【求める人物】

- ・ 上級管理職との信頼に基づく付加価値のある関係を築き、影響を与え、影響を与え、自信を持って売り込むことができる
- ・ 継続的な改善の手段として、教えやすく、柔軟で、ベストプラクティスとフィードバックを受け入れる
- ・ 誠実さ、意欲、自然な好奇心を示すことができる

---

**Company Description**

ご紹介時にご案内いたします