

ドローン及び関連テクノロジーの代理店営業｜年収500 ~ 800万円@東京

Job Information

Recruiter
Global Initiative Corporation

Hiring Company
ドローンのSaaSプロダクト会社

Job ID
1602287

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
フレックスタイム制　（1日あたりの標準労働時間は8時間）コアタイム 11:00 ~ 17:00

Holidays
年間休日数：120日｜完全週休2日制 (土日祝),有給休暇,年末年始休暇,慶弔休暇,産前・産後休業制度,育児休業制度

Refreshed
November 2nd, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

| 仕事内容

【職務概要】
ドローン及び関連テクノロジーを販売いただく代理店の皆様の窓口として、代理店様の営業活動を後押ししていく職務です。代理店様の販売目標の達成のための施策を立案し実行したり、ドローン等を用いた業務の遂行に必要な知識やスキルを身に付けるためのトレーニングプログラム等を構築し、提供する業務などを担っていただきます。

【業務内容】
・ドローン等を業務で活用していくためのトレーニングプログラムの構築と提供

・代理店様向けのオンボーディングプログラムの構築と提供
・定例mtg等を通じた代理店様の営業支援
・顧客や代理店の皆様に対するアップセル/クロスセルのための施策立案から実行
・顧客や代理店の皆様からの問い合わせへの対応

Required Skills

| 必須条件

・既存顧客や代理店の深耕営業、カスタマーサクセスを担う部門での業務経験
・社内外に向けた業務トレーニングプログラムや業務マニュアルの企画制作
・CRMツールを用いた顧客管理
・Excel中級レベル以上
・Powerpoint/Wordの基礎スキル

| 歓迎条件

・テクノロジー関連企業での業務経験
・代理店プログラムの設計や運用
・CRMツールを用いた顧客管理の設計や運用
・Powerpoint/Word中級レベル以上
・プレゼンテーションの基礎スキル

Company Description