



【ドイツ外資系】 アカウントセールスマネージャー（法人営業）※グローバル高級時計マーケットプレイスへの誘致

世界最大の高級時計に特化したECモールを運営するグローバル企業

Job Information

Hiring Company

[Chrono24 Japan G.K.](#)

Job ID

1604687

Industry

Internet, Web Services

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Ginza Station

Salary

8 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

10時～19時（週に3日在宅勤務可能）

Holidays

土日祝日 + 有給休暇

Refreshed

July 28th, 2026 18:05

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Chrono24は世界150ヵ国以上から1日50万人の高級時計ファンが集まる、高級時計に特化したマーケットプレイスを提供しています。

- ・海外拠点のスタッフとのやりとりもあり、英語を活かせる職場
- ・ワークライフバランスを大切にする企業文化
- ・フラットな人間関係で楽しく、エネルギッシュな職場環境
- ・トレーニングが充実していてさらに自己成長を期待できる職場環境

職種：パートナーセールス（当社では販売事業者様をパートナーと呼んでいます）

勤務時間：フルタイム

本ポジションでは、新たにChrono24.comへ出品していただく販売事業者様の発掘＞提案＞クロージング＞販売開始までの登録業務をお願いします。

【職務詳細】

- ・市場調査から潜在する顧客の割り出しを行う。
- ・電話やメールにより潜在顧客に弊社が提供するサービスについて案内する。
- ・興味を持っていたいただいたお客様に対してヒアリングをしサービスの提案を行う。
- ・お客様が弊社のプラットフォーム上にて販売を開始していただくための各種登録業務を行う。
- ・社内システム（CRM）上での情報更新。
- ・獲得した顧客がスムーズに販売を開始できるようサポートの提供。
- ・定期的なレポートの作成（英語）

Required Skills

【経験・スキル】

- ・営業経験
- ・新規サービスの提案経験
- ・標準的なOfficeの機能およびCRMシステムを使用することができる方。
- ・英語と日本語に堪能で、読み書きと会話の両方をスムーズに行える方。

【フィットする人物像】

- ・自発的に動くことができ、パフォーマンス志向で仕事ができる方。
- ・非常に優れたコミュニケーション能力をお持ちの方。
- ・チームワークを重視しつつ、自立して仕事をすることができる方。
- ・柔軟性があり、常に率先して行動することができる方。

休日・休暇：

土日祝日＋有給休暇

年次休暇16日

勤務時間：10時～19時（週に3日在宅勤務可能）

選考プロセス：

①書類選考→②1次面接→③2次面接→④3次面接→⑤内定

Company Description