CareerCross

EUROMONITOR INTERNATIONAL

【外資系市場調査会社】大手企業の海外進出、マーケティング戦略を支援するコンサルティング営業

コンサルティング営業として様々な業界における顧客のビジネス課題解決に貢献できます

募集職種

採用企業名
ユーロモニター・インターナショナル

求人ID
1455379

部署名
営業部

業種
シンクタンク・リサーチ

会社の種類
外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
日比谷線、　神谷町駅

給与
550万円 ~ 1000万円

ボーナス
固定給+ボーナス

歩合給
固定給+歩合給

勤務時間
時差出勤制度（コアタイム１１時～１５時）

休日・休暇
土日祝日完全休み

更新日
2024年05月09日 02:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒： 学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

当社のオンラインデータベースおよびコンサルティング調査の営業活動をしていただきます。
新規チームは、まだ当社のデータベースをご契約いただいていないお客様にリーチし、お客様の調査ニーズを発掘、データベースを使うことで得られるメリットをご説明したり、コンサルティング調査で個別の調査提案をしたりと、成約につなげます。
既存チームは、クライアントである国内外の大手企業との関係強化、契約更新やコンテンツの追加、コンサルティング調査案件のご提案等、アカウント・マネジメント業務をお任せします。法人担当の営業として、クライアント企業とのビジネス関係を一層深めつつ、長期的な関係構築を目指します。

■魅力・やりがいについて

・コンサルティング営業として様々な業界のクライアントのビジネス課題の解決に貢献できます！
・製品開発、マーケティング、DX、経営戦略などのビジネスフェーズと向き合うことができます！
・企業の海外進出や事業方針、長期戦略を決める材料となる重要なデータを扱うことができます！
・自分の身の回りの製品である日用消費財や消費者トレンドの最新の情報を常に入手できます！
・日本・世界の業界大手とビジネスすることができ、商談相手が企業の経営企画、シニアマネジメント以上の層と折衝します！

・個人の営業成績に応じて上限なしのインセンティブが出るサラリースキームです。
・チーム内の助け合い、チームを超えたコラボレーションが活発です。
・ワークライフバランスが根付いており、個人の事情や裁量に合わせた働き方ができます。
・グローバルビジネスのため、英語力を活かせます。社内公用語が英語になる場面があります。

■商材について

①経済、産業、消費者についてのグローバルなリサーチ情報にアクセスできるオンラインデータベース
食品や化粧品といった消費財、サービス30産業の世界各国の市場の動向やトレンドと合わせて、最大210カ国のマクロ経済などの外部環境、消費者意識などをワンストップで見られるオンラインデータベースで、中・長期の海外ビジネス戦略の立案にご活用いただけます。

②目まぐるしく変化するデジタル市場を分析できるオンラインデータベース
AIとデータサイエンスを駆使して、世界40カ国の1,500以上のオンライン小売業者を追跡し、価格、品揃え、主要な属性などの最新情報を毎日提供しています。Eコマースの全体像を把握し、オンラインで入手可能な膨大なデータから価格戦略を検討し、商品開発に反映させ、競争力を維持することができます。

③お客様の個別の調査ニーズに応えるコンサルティング調査
ニーズに合わせて完全にカスタマイズしたコンサルティング調査です。B2C、B2B領域どちらもカバーし、デスクリサーチ、専門家インタビュー、サーベイ等複数の調査手法を組み合わせてアプローチします。新規ビジネス機会の創出、ビジネス上の再定義や優先順位づけへのアドバイス、施策実行後の効果測定など様々なご要望に応えることができます。

■営業チームについて

営業チームは大きく３つに分かれます。

①民間企業担当の新規開拓営業チーム：まだお取引の無い企業様を開拓します。データベース、コンサルティング調査共にご提案することが可能です。コンタクト先の開拓からアポ取り、会社やサービスのご紹介、見積り提案から受注まで一気通貫でご担当いただきます。企業様の調査ニーズをヒアリングし、最適なご提案をすることが求められます。

②民間企業担当の既存クライアント担当チーム：データベースのご契約をいただいてる企業様を、10～13社ほどご担当いただきます。データベースの年間契約の保守、契約の拡大、ご部署やご担当者様の開拓、コンサルティング調査のご提案を担っていただきます。クライアントとの長期的な関係構築が重要なポジションです。

③金融機関、広告代理店、コンサルファーム業界担当チーム：非事業会社業界を広く担当していただきます。クライアント様はエンドクライアントへのアドバイザリー業務を行う企業となりますので、非常に幅広い業界についてご提案することが可能です。新規開拓と既存クライアントとの関係構築で担当が分かれています。

スキル・資格

【必須（MUST）】

•大学卒以上
•B2Bの領域において3年以上の営業経験および/または顧客管理経験があり、確固とした実績を提示する事が出来る
•顧客企業の上層部レベルと対峙することが出来る交渉能力を有する
•優れたコミュニケーションスキル、プレゼンテーションスキル
•ビジネス英語力

【歓迎（WANT）】

•市場調査実務経験、コンサルティング業務経験および/または消費財業界におけるアナリスト業務経験者
•消費財業界向け営業経験、または市場調査業界でのご経験
•アカウントマネジメント、アップセルのご経験
•コールドコールから新規開拓営業のご経験

会社説明