



## インサイドセールスポジション/Inside Sales position

フィンランド本社 70以上の業界へ事業展開するグローバルなソフトウェア企業

## 募集職種

## 採用企業名

The Qt Company

## 求人ID

1472052

## 業種

ソフトウェア

## 会社の種類

外資系企業

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区, 千代田区

## 給与

500万円 ~ 750万円

## 勤務時間

フレックス制 (コアタイム10:00~16:00)

## 休日・休暇

完全週休二日制 (土日祝)

## 更新日

2024年05月02日 00:00

## 応募必要条件

## 職務経験

1年以上

## キャリアレベル

中途経験者レベル

## 英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

## 日本語レベル

流暢

## 最終学歴

高等学校卒

## 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

## ★アピールポイント

- ・フレックス勤務可
- ・週3日の在宅勤務 (入社後4か月目より可)
- ・社用携帯電話の貸し出し
- ・多国籍の社員と働くグローバルな環境

**職務概要:**

The Qt Companyはフィンランドに本社を置く、クロスプラットフォーム統合開発環境を提供する、世界的なソフトウェア企業です。

現在、Qtは日本の幅広い業界の客様にご活用頂いていますが、日本市場におけるさらなる顧客基盤強化に向け、Qt商品ラインナップおよび、関連サービスの販売拡大を進めています。

このポジションでは、主に自動車、産業オートメーション、医療、家電、業務用機器、防衛市場において組込機器やアプリケーションを開発する企業への営業活動を担当して頂きます。

日本市場はQtにとって最も重要な市場の一つであり、アカウントマネージャーにとっては素晴らしいキャリアアップの機会になります。

**職務内容:**

- コールドコール、メール、ソーシャルチャンネルを使い潜在顧客にコンタクトする
- リードフォローアップ、インバウンド・アウトバウンド・コールドコールやメールを通じて、新しいセールスの機会を発掘する
- 営業チームのために顧客とのミーティングや電話を設定する
- マーケティングキャンペーンからのリードをみつけセールスの機会へつなげる
- 業界動向、製品・サービス、Qt グループの競争力を維持・把握する
- 適格と判断された案件を適切な営業担当に紹介し、開拓と成約につなげる
- Qt の製品やサービスに関連する価値提案を明確に伝える
- 顧客のニーズとQtの利益を考慮したビジネスソリューションを提案する
- アカウントを調査し、キープレイヤーを特定し、関心を高める
- 担当地域内の見込み客のデータベースを維持し、拡大する
- パイプラインを構築し、案件を成約へ持っていく
- マーケティングイベントのサポートし、イベントから得られたリードを特定、フォローアップする

**About the Job:**

The Qt Company is a global software company headquartered in Finland that provides a cross -platform integrated development environment.

Currently, Qt is used by customer in a wide range of industries in Japan and we are expanding sales of Qt product lineup and related services to further strengthen our customers in the Japan market.

In this role, you will be responsible for sales activities on companies that develops embedded devices and applications in the automotive, industrial automation, medical, consumer electronics, professional equipment, and defense markets.

Japan market is one of the most important markets for Qt and it will be a great career advancement opportunity for inside sales.

**Responsibilities:**

- Contact potential customers through cold calls, emails, and social channels
- Source new sales opportunities through inbound lead follow-up and outbound cold calls and emails
- Set up meetings and/or calls with customers for the sales team
- Qualify leads from marketing campaigns as sales opportunities
- Maintain and keep abreast of industry trends, products and services, and the competitive posture of the Qt Group
- Routing qualified opportunities to the appropriate sales executives for further development and closure
- Effectively articulates the value proposition associated with Qt's products and services.
- Recommend business solutions considering customer needs and Qt interests.
- Research accounts, identify key players and generate interest
- Maintain and expand your database of prospects within your assigned territory
- Build pipeline and close deals
- Marketing events support to identify and follow up the leads from the events.

**スキル・資格****応募資格:**

- フィールドセールス／インサイドセールスの経験
- 2年以上の社会人経験
- 日常会話レベルの英語力
- ソフトウェア製品の取扱い経験あれば尚可 (必須ではありません)

**Qt Groupでの働き方:**

- フレックス勤務可
- 週3日の在宅勤務 (入社後4か月目より可)
- 社用携帯電話の貸し出し
- 多国籍の社員と働くグローバルな環境

**Requirements:**

- Field/inside sales experience is required
- Minimum of 2 years experiences
- Conversational English communication skills for verbal and written
- Experience in handling technology software products (Nice to have)

**What We Offer:**

- Flexible hours that focus on work/life balance
- Possibility to work up to 3 days/week from home (from 4th Month)
- Mobile phone and subscription

- A friendly, diverse, and sociable workplace
- Great colleagues from all over the world

---

会社説明