CareerCross

TableCheck

Field Sales　@東京・大阪

募集職種

採用企業名
株式会社TableCheck

求人ID
1474376

部署名
Sales

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
日本

給与
350万円 ~ 500万円

勤務時間
9:30〜19:30のうち8時間勤務(うち10:30〜18:30がコアタイム)

休日・休暇
完全週休二日制　土曜 日曜 祝日

更新日
2024年05月15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
基礎会話レベル (英語使用比率: 10%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

★アピールポイント

- 日本発レストランテックカンパニー

ファインダイニング（高級店）やカジュアルダイニングへレストラン総合管理システム「TableCheck（テーブルチェック）」を導入いただくためのコンサルティングセールスを行っていただきます。

■業務内容
クライアント（飲食店）の課題を発掘して課題解決の手法を提案するコンサルティング営業です。

弊社の営業スタイルは売り切りの営業ではなく長期的にお付き合いいただくためWINWINの関係性を意識して活動いただきます。

＜ソリューション営業＞

- Table Checkを導入検討いただけそうなクライアントのリストアップとアプローチ手法の検討
  （6割インバウンド　4割アウトバウンド）
- アプローチ先のクライアントの課題を仮説立て→ソリューション提案の準備
- 提案資料作成
- クロージング

＜Table Checkの提携企業への営業＞

- 自社サービスの提携企業等のリストアップとアプローチ手法の検討
- 提案資料作成

■ポイント
クライアントの課題解決を目的としたコンサルティングを行います。
プロダクト力が高く、成約率はは60～70％と高いです。

■身に付くスキル

- 課題発掘能力
- ソリューション提案
- クロージングまでのプロセス組み立て
- 見立て、仮説能力

■キャリアプラン：
組織拡大フェーズのため、

- 早期にスーパーバイザー、マネージャーへの昇格を狙えます。
- 個人店→エンタープライズ営業へのキャリアステップを積んでいただきたいと思っております。

スキル・資格

■必須要項：営業（個人・法人問わず）1年以上

■歓迎要件

- 法人営業経験
- 飲食店、個人店、ホテル向け営業経験
- ホテル・レストラン業界への営業経験のある方

■必要なマインド

- 売り切りの営業ではなく、クライアントの利益を上げるための課題解決型営業ができる方

■雇用形態：正社員（試用期間6ヶ月）

■勤務時間：9:30～19:30のうち8時間勤務(うち10:30～18:30がコアタイム)

■働き方

- 残業10～20時間／月（※職種・時期により変動あり）
- フレックス制度あり
- 在宅勤務一部導入（出社推奨）

■休日

- 年間120日
- 完全週休二日制　土曜 日曜 祝日
- 年末年始（12月29日～1月3日）
- 年次有給休暇
- 夏季休暇　3日　7～9月で希望するタイミングで取得

■福利厚生／手当

- ストックオプション付与予定
- 通勤手当（月額3万円）
- 健康保険／厚生年金／雇用保険／労災保険
- 健康診断
- 社員紹介制度あり

ご応募の際には職務経歴書（日本語）のご提出をお願いいたします。

会社説明