



【横浜】インサイドセールス | | Korea Sales Representative | ネイティブレベルの韓国語

米系グローバル企業の日本法人と一緒に盛り上げていきませんか？

募集職種

採用企業名

コンセントリクス エスレブ ジャパン合同会社

求人ID

1475694

業種

その他

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線駅

給与

500万円 ~ 700万円

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:00~18:00 (フレックスタイム制) ※コアタイム 10:00~15:00

休日・休暇

土日祝

更新日

2024年05月10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

ビジネス会話レベル

その他言語

韓国語 - ネイティブ

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

Big Techの一角をなす米国の主要IT企業を担当するチームで、韓国のエンドユーザー向けに、クライアントのツールの既存顧客向けアップセルや、同じ企業のIaaS/PaaSソリューションとのクロスセル等、顧客管理に勤めます。

- ・ 韓国のエンドユーザー（顧客）管理
- ・ パートナー、ダイレクト顧客のリニューアルセールス対応
- ・ 案件創出、ユーザー数増加、クロスセル案件創出
- ・ 既存顧客リストをもとに、電話やメールアプローチ
- ・ アプローチリストの整理

ご自宅またはオフィスで働く“営業スタイル”として「インサイドセールス職」への転換を考えてみませんか？

当社は、主に大手ITのグローバルカンパニーをクライアントとし、営業活動の特定の領域についてアウトソーシングサービスを提供することでクライアントの利益最大化に貢献しております。

様々なインサイドセールスのチームが展開されており、あなたも魅力的に感じてくれることでしょう。

業界のリーダーとして歴史とノウハウを持ち、魅力的でエネルギッシュな上司・先輩・仲間が、あなたと共に働きます。

スキル・資格

【必須（MUST）】

- ・ 法人営業の経験3年以上
- ・ 韓国語ネイティブレベル
- ・ 日本語ビジネスレベル以上
- ・ 英語日常会話レベル以上

【歓迎（WANT）】

- ・ テクノロジー業界、クラウドサービスやオンライン広告などの近い業界での、営業経験
- ・ Salesforce等営業管理システムを使った営業活動に関与した経験
- ・ 韓国語を用いて韓国市場の営業経験

【求められる人物像】

- ・ 新しい知識を学び、成長していく意欲。担当製品や営業手法について研修が豊富に用意されているので、意欲的に学び吸収していただける方。
- ・ スピードが早く変化も多いIT業界を楽しみ、自身を急速に成長させていきたい方。
- ・ すぐれたコミュニケーションスキルのある方。顧客とは、ビデオ会議や電話・メールといった限られた接点の中で提案し関係を構築します。口頭や書面でのコミュニケーション能力がすぐれた方が望ましいです。
- ・ 目標を達成し結果を得ることに前向きになれる方。月次・四半期・年次での目標をチームで追いつながらの仕事になります。

【雇用形態】正社員

【想定年収】500万円～700万円（年俸）*賞与四半期毎

※経験・能力を考慮の上、当社規定により決定いたします

【勤務地】横浜オフィス（みなとみらい）

※現在はハイブリッド勤務（週に一度程度オフィス出社あり）

※他、会社が必要とする場合に出社あり

【休日】

- ・ 全週休2日制（土日祝）
- ・ 年次有給休暇
- ・ 日本特別休暇（3日）
- ・ 誕生月休暇
- ・ 傷病休暇（5日）
- ・ 感染症休暇（10日）
- ・ ボランティア休暇
- ・ その他特別休暇（忌引、結婚、受験、出産等）

【福利厚生】

- ・ 社会保険完備（関東ITソフトウェア健保加入）
- ・ 団体障害保険、団体生命保険、団体所得保険加入
- ・ 各種研修制
- ・ 永 勤続表彰
- ・ 定期健康診断
- ・ EAP（従業員支援プログラム）

会社説明