【在宅可能＆英語】 モビリティテクノロジー パートナー開拓営業職｜フォーブス・アジア注目100 社にも選出の外資系企業

グローバルな職場環境で語学力が活かせる！ワークライフバランス重視で働ける！

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

採用企業名
シンガポール発のモビリティテクノロジー企業

求人ID
1508209

業種
インターネット・Webサービス

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
650万円 ~ 1000万円

勤務時間
9:00 ? 18:00（休憩時間は1時間）

休日・休暇
・完全週休二日制（土日祝日休み）、年末年始、夏季、その他特別休暇有

更新日
2025年09月12日 04:00

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
日常会話レベル

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

【主な業務】

- 新規パートナーを選定・獲得し、提携契約の交渉・締結を行う。
- 既存パートナーとの定期的なミーティングやコミュニケーションを通じて信頼関係を強化する。
- パートナー向けの営業計画を策定し、売上目標を達成するための施策を実施。
- パートナー毎の販売パイプラインの管理と進捗確認。
- 製品やサービスに関するトレーニングの提供。
- 営業ツールやマーケティング資料の準備・共有。
- 社内技術部門とも協力し、技術的サポートや問題解決の対応。
- パートナーの販売実績や市場でのパフォーマンスを分析し、レポートを作成。

【期待する役割】

同社の製品・サービスを提携パートナーを通じて市場に展開するための営業活動をリード頂きます。新規パートナーの開拓、及び既存のパートナーとの関係を深め、売上拡大を実現します。

【パートナー企業イメージ】

- 自治体向けの営業パートナー：通信事業者、携帯会社、建設コンサル、地場の企業など
- 物流向けの営業パートナー：倉庫管理システムを保有している企業など

また、日本でのシステム運用に関する問題点を分析・特定し、シンガポールチームに提案、解決していただきます。業務で英語を使用するため、英語力の活かせる環境です。

既存顧客：市町村、官公庁、バス・タクシー等交通会社、物流企業など

スキル・資格

【必須（MUST）】

- パートナー営業・代理店営業のご経験?
- B2Bビジネス経験 (特に大企業向けビジネス経験)
- 日常会話レベルの英語力

【歓迎（WANT）】

- 物流企業ご出身の方
- 小売り企業の物流周りの知識(コンビニ、スーパー、などの物流部、など)
- 食品、飲料などのメーカーの物流周りの知識
- 官公庁・地域自治体への営業経験をお持ちの方
- SIerやスタートアップで上記の会社様に何かしらのシステムを提供されていた方

会社説明