営業職（日本国内における法人営業）◆中国トップクラスの電子契約サービス／日本市場の開拓に貢献／語学力＋営業経験を活かす

IT関連の営業経験をお持ちの方、英語or中国語ができる方歓迎！

募集職種

採用企業名
ベストサイン・ジャパン株式会社

求人ID
1517484

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

最寄駅
山手線、　東京駅

給与
600万円 ~ 800万円

更新日
2025年09月10日 08:00

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

その他言語
中国語： 北京語 - 日常会話レベル

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

【仕事内容】
企業顧客向けに電子契約サービスおよび法律に特化したAI製品の新規営業を担当。
具体的には下記のような業務をお任せします。

1. 営業計画と戦略を策定し、重点市場に向けプロジェクトを推進。

2. 顧客の課題を把握し、適切なサービスやソリューションを提案する。また、良好な顧客関係を維持するため、アフターフォローを行う。
3. 市場情報を収集・整理・分析し、顧客からのフィードバックを迅速に把握し、自社製品の改良や新機能の提案を行う。
4. 市場の変化や業界のトレンドを迅速に把握・予測し、適宜に対応を行い、会社に対して前向きな提案を行う。

【基本情報】
業種: IT・WEBサービス
職種: 営業職（日本国内における法人営業）
雇用形態: 正社員（試用期間3ヶ月）

勤務地:
東京都千代田区丸の内1-11-1パシフィックセンチュリープレイス
JR山手線「東京」駅徒歩5分

想定年収:
600万円～800万円
【モデル年収】
年収800万円 入社1年目 メンバー（基本年俸640万＋インセンティブ160万）
年収600万円 入社1年目 メンバー（基本年俸480万＋インセンティブ120万）

休日休暇:
年間休日120日、完全週休二日制、祝日、夏季5日、年末年始3日、有給休暇10～20日

手当・福利厚生:
通勤手当、各種保険（健康保険　厚生年金保険　雇用保険　労災保険）

スキル・資格

- エンタープライズセールスの経験（3年以上）
- 新規顧客向けの提案営業経験
- 英語もしくは中国語：日常～ビジネスレベル以上
- 情報技術・ソフトウェア・通信工学などの知識
- SaaS、クラウド、ソフトウェア、AIなどのIT分野に対する知識

会社説明