

**【外資系】Head of Sales (候補) : 高年収ポジション！**

英語力を生かし、営業戦略から担って行くことにご興味ある方

募集職種

派遣会社
株式会社SPOTTED STAFFING

求人ID
1556654

業種
ITコンサルティング

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) 全員外国人

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市神奈川区

給与
1500万円 ~ 3000万円

歩合給
固定給+歩合給

時給
n/a

勤務時間
9:00-18:00

休日・休暇
Sat/Sun/Holidays

更新日
2025年10月13日 00:00

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル (英語使用比率: 75%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

【日本法人のセールスチーム立ち上げ】 【新規開拓、アライアンス実績豊富な方向け】

*インセンティブスキームに関してはお問い合わせください。

***Competitive**なインセンティブスキームを用意している企業です！！

具体的な業務例：

外資系のITコンサルティング企業のセールス担当として、マネージャー陣と共に

日本国内でのビジネス拡大を担っていただける方を募集。

- ・新規開拓・アライアンス、及び既存顧客との長期的な関係構築
- ・ニーズのヒアリングからソリューション提案・提案書の作成、交渉、成約に至るまで、セールスサイクル全般
- ・会社の目標に沿った新規開拓と事業開発戦略を策定・実行
- ・日本市場向けのリードジェネレーション戦略を策定
- ・マーケティング戦略と分析（ブランドエンゲージメントの強化）
- ・カンファレンス、ネットワーキングイベントへの参加
- ・必要に応じてエンジニアチーム、その他社内チームとの打ち合わせ

将来的には、ご自身のセールスチームを立ち上げていただきたいと考えております。

小規模な会社・チームを自分の経験と知識をもとに大きくしていきたい！という方にぜひご検討いただきたいポジションです。

スキル・資格

- ・新規開拓、営業、ITコンサルティング等の7年以上のご経験
- ・日本においてITサービス領域でのリードジェネレーション/マーケティングに関わる実績
- ・法人向けマーケティング、リードジェネレーションに関する知識と実績
- ・マーケティング/営業自動化ツールおよびCRMに関する知識
- ・データに基づく意思決定スキル
- ・高いコミュニケーション能力、ネットワーキング能力
- ・優れたプレゼンテーションスキル
- ・自動車業界での経験尚可
- ・ピープル、プロジェクトマネジメント実績

【福利厚生その他】

- ・社保完備
 - ・交通費
 - ・有給休暇
 - ・会社が指定する休み
-

会社説明