



Sales Executive | 米国発・DX免税電子化ツール「PIE VAT」 | 英語を活かせる

インバウンドツーリズムのプラットフォームを開発・運営しています！

募集職種

採用企業名

株式会社Pie Systems Japan

求人ID

1560110

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 中央区

最寄駅

銀座線、銀座駅

給与

600万円 ~ 900万円

休日・休暇

週休2日、特別休暇、リフレッシュ休暇、慶弔休暇など

更新日

2025年10月29日 12:00

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

ビジネス会話レベル

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

主な業務内容 / Responsibilities

- 新規顧客（大手B2Bを含む）の案件獲得に向けた営業活動
- ダイレクトセールスリードと連携した提案活動および商談対応
- 既存顧客のアカウントマネジメント（契約更新、アップセル、関係構築）
- 営業パイプライン管理、CRM入力、契約関連の基本的なオペレーション

- マーケティングやCSチームと密接に連携して案件推進を実行
- Execute sales activities to acquire new customers, including large B2B accounts
- Support proposals and negotiations in collaboration with the Direct Sales Lead
- Manage existing accounts (renewals, upselling, relationship building)
- Maintain sales pipeline, update CRM, and handle basic operations
- Collaborate closely with Marketing and Customer Success teams

=====

ポジションの役割とゴール

- 営業プレイヤーとして案件獲得と既存顧客対応に注力。
- 成果にコミットするプレイヤー。
- ゴール：案件を創出・獲得し、売上拡大を牽引する

求める人物像

- 現場で自ら成果を出せる営業プレイヤー
- 顧客に近い距離で関係構築を行い、契約を前進させられる人物

スキル・資格

必須スキル / Requirements

- 3年以上の営業経験（B2B SaaS、フィンテック、リテールテックなど歓迎）
- 新規顧客開拓および商談推進の実績
- 顧客アカウントマネジメント経験
- 日本語ネイティブレベル、ビジネスレベルの英語（歓迎）
- 3+ years of sales experience (B2B SaaS, fintech, retail tech preferred)
- Proven track record in new customer acquisition and deal execution
- Account management experience
- Native-level Japanese, business-level English (preferred)

会社説明