



PR/159984 | Key Account Sales | 急成長のスタートアップ企業で顧客拡大を担当

募集職種

人材紹介会社

ジェイエイシーリクルートメント マレーシア

求人ID

1582477

業種

ITコンサルティング

雇用形態

正社員

勤務地

マレーシア

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年03月31日 05:00

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

流暢

日本語レベル

基礎会話レベル

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可は必要ありません

募集要項

OVERVIEW

プラットフォーム企業にて、キーアカウントセールスエグゼクティブの募集です。同社はマレーシアおよびシンガポールを中心に事業を急拡大しています。顧客の開拓から深耕まで、一気通貫で担当できるエキサイティングなポジションです。

キャリアアップを目指す営業プロフェッショナルにとって、成果が正当に評価されるスピード感ある組織で、売上拡大をリードできるチャンスが広がっています。

JOB RESPONSIBILITIES

- 新規顧客および既存顧客からの安定した売上を継続的に創出し、売上目標の達成を推進する。
- エンタープライズ企業を中心とした高いポテンシャルを持つクライアントへのアプローチ、課題分析、商談のクロージングを通じて、新規ビジネスを拡大する。
- 主要顧客との長期的な関係構築を担い、アップセル・クロスセルの機会創出を通じて収益最大化を図る。
- 売上予測やバイプライン管理を行い、月次・四半期ごとの目標達成に向けて戦略的に案件を推進する。
- 市場データや営業活動データをもとに、自立的に戦略的な営業戦略を立案し、売上KPIの達成を目指す。

- 商談開始から納品調整まで、営業プロセス全体を管理し、顧客満足度を高めるため社内チームと連携する。
- 業界イベント・カンファレンス等に参加し、ネットワーク構築および高品質リードの獲得に貢献する。

JOB REQUIREMENTS

- BtoB法人営業での3年以上の実務経験（エンタープライズ顧客向けが望ましい）。
- 売上目標の達成実績。
- 新規開拓に強みを持ち、交渉力・粘り強さを備えた営業スタイル。
- 組織構造を理解し、意思決定者との関係構築ができる戦略的思考力。
- CRMツール（Salesforce / HubSpotなど）、Google Workspaceの操作が可能な方。
- 英語での高いプレゼンテーション力・交渉力・コミュニケーション力。
- 変化の速い環境で柔軟に対応し、成果に向けてアクションできる方。

BENEFITS

- セールスコミッション（Monthly）
- パフォーマンスボーナス（Quarterly）
- 交通・駐車場手当
- 年次有給休暇、病気休暇

#LI-JACMY

#statekl

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.my/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.my/terms-of-use>

会社説明