



Enterprise Account Manager 【Digital Intelligence / SaaS】

Digital Intelligence / SaaS

募集職種

採用企業名

ドレイク・ビジネス・サービス・ジャパン株式会社

支社・支店

デジタルデータを活用したインサイト提供しているグローバルなB2B SaaS企業

求人ID

1597817

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

都営三田線、 大手町駅

給与

900万円 ~ 1400万円

更新日

2026年06月23日 14:24

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 (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

流暢

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

日本国内のエンタープライズ顧客を対象に、データソリューションの提案営業を担当いただきます。

既存顧客の深耕および新規開拓の双方に携わりながら、ビジネス成長に直接貢献できるポジションです。

Responsibilities :

- ・エンタープライズ顧客へのソリューション提案営業
- ・既存顧客とのリレーション構築およびアップセル/クロスセル
- ・新規顧客の開拓
- ・社内ステークホルダー（マーケティング、カスタマーサクセス等）との連携
- ・営業戦略の立案・実行
- ・売上目標（クォータ）達成に向けた活動管理

スキル・資格

- ・法人営業経験（B2B）
- ・クォータを持ち、目標達成実績をお持ちの方
- ・エンタープライズ顧客対応経験（尚可）
- ・SaaS、データ、ITソリューション等の営業経験（歓迎）
- ・自発的に行動し、結果にコミットできる方
- ・日本語：流暢
- ・英語：ビジネスレベル（尚可）

Preferred Experience

- ・データ分析、デジタルマーケティング関連の知見
- ・グローバル企業での就業経験
- ・複雑なソリューション営業経験

会社説明