

ドローン及び関連テクノロジーの代理店営業｜年収500～800万円@東京

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバルイニシアティブ

採用企業名
ドローンのSaaSプロダクト会社

求人ID
1602287

業種
ソフトウエア

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
フレックスタイム制　（1日あたりの標準労働時間は8時間）コアタイム 11:00 ~ 17:00

休日・休暇
年間休日数：120日｜完全週休2日制（土日祝),有給休暇,年末年始休暇,慶弔休暇,産前・産後休業制度,育児休業制度

更新日
2026年11月02日 06:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

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

【職務概要】
ドローン及び関連テクノロジーを販売いただく代理店の皆様の窓口として、代理店様の営業活動を後押ししていく職務です。代理店様の販売目標の達成のための施策を立案し実行したり、ドローン等を用いた業務の遂行に必要な知識やスキルを身に付けるためのトレーニングプログラム等を構築し、提供する業務などを担っていただきます。

【業務内容】
・ドローン等を業務で活用していくためのトレーニングプログラムの構築と提供

・代理店様向けのオンボーディングプログラムの構築と提供
・定例mtg等を通じた代理店様の営業支援
・顧客や代理店の皆様に対するアップセル/クロスセルのための施策立案から実行
・顧客や代理店の皆様からの問い合わせへの対応

スキル・資格

| 必須条件

・既存顧客や代理店の深耕営業、カスタマーサクセスを担う部門での業務経験
・社内外に向けた業務トレーニングプログラムや業務マニュアルの企画制作
・CRMツールを用いた顧客管理
・Excel中級レベル以上
・Powerpoint/Wordの基礎スキル

| 歓迎条件

・テクノロジー関連企業での業務経験
・代理店プログラムの設計や運用
・CRMツールを用いた顧客管理の設計や運用
・Powerpoint/Word中級レベル以上
・プレゼンテーションの基礎スキル

会社説明