



【ドイツ外資系】 アカウントセールスマネージャー（法人営業）※グローバル高級時計マーケットプレイスへの誘致

世界最大の高級時計に特化したECモールを運営するグローバル企業

募集職種

採用企業名

Chrono24 Japan 合同会社

求人ID

1604687

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

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, 中央区

最寄駅

銀座線、銀座駅

給与

800万円～経験考慮の上、応相談

勤務時間

10時～19時（週に3日在宅勤務可能）

休日・休暇

土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇（初年度16日～）

更新日

2026年08月18日 00:00

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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Chrono24は世界150ヵ国以上から1日50万人の高級時計ファンが集まる、高級時計に特化したマーケットプレイスを提供しています。

- ・海外拠点のスタッフとのやりとりもあり、英語を活かせる職場
- ・ワークライフバランスを大切にする企業文化
- ・フラットな人間関係で楽しく、エネルギッシュな職場環境
- ・トレーニングが充実していてさらに自己成長を期待できる職場環境

職種：パートナーセールス（当社では販売事業者様をパートナーと呼んでいます）

勤務時間：フルタイム

本ポジションでは、新たにChrono24.comへ出品していただく販売事業者様の発掘＞提案＞クロージング＞販売開始までの登録業務をお願いします。

【職務詳細】

- ・市場調査から潜在する顧客の割り出しを行う。
- ・電話やメールにより潜在顧客に弊社が提供するサービスについて案内する。
- ・興味を持っていただいたお客様に対してヒアリングをしサービスの提案を行う。
- ・お客様が弊社のプラットフォーム上で販売を開始していただくための各種登録業務を行う。
- ・社内システム（CRM）上での情報更新。
- ・獲得した顧客がスムーズに販売を開始できるようサポートの提供。
- ・定期的なレポートの作成（英語）
- ・インサイドセールス中心（訪問は目安で月に1～2回程度）

スキル・資格

【経験・スキル】

- ・営業経験
- ・新規サービスの提案経験
- ・標準的なOfficeの機能およびCRMシステムを使用することができる方。
- ・英語と日本語に堪能で、読み書きと会話の両方をスムーズに行える方。

【フィットする人物像】

- ・自発的に動くことができ、パフォーマンス志向で仕事ができる方。
- ・非常に優れたコミュニケーション能力をお持ちの方。
- ・チームワークを重視しつつ、自立して仕事をすることができる方。
- ・柔軟性があり、常に率先して行動することができる方。

休日・休暇：

土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇（初年度16日～）

勤務時間：10時～19時（週に3日在宅勤務可能）

選考プロセス：

①書類選考→②1次面接→③2次面接→④3次面接→⑤内定

会社説明