



Consumer Tech Business Development Manager

急成長テック系アクセサリ、IoT 製品の日本アカウントエグゼクティブ

募集職種

採用企業名

ネクストレベルジャパン株式会社

求人ID

868252

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

(ほぼ)全員日本人

勤務形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

最寄駅

千代田線、 乃木坂駅

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2019年03月21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: 25%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

海外(欧州、スイス、アメリカなどの)メーカーの日本市場における拡販のため、代理店様のセールス・マーケティングコーディネーションを行っていただきます。

【具体的な業務】

- 海外クライアントの日本市場における市場開拓
- 代理店とのリレーションシップ構築(既存も新規もあり)
- その代理店営業、コーディネーション、マーケティング業務:例:
 - プロモーションの交渉、マーケティング予算プラン
 - オンラインマーケティングのプランニング、コーディネーション
 - 新商品の発売準備:プランニング、販促物の日本語版調整・校正(翻訳業者は別にあります)
 - フォーキャスト、代理店の在庫監視
 - クライアントと代理店間の一般コーディネーション(競争モニタリング、アドバイス等)
- 双方eメール、商談、スカイプ、ミーティングの時は翻訳・通訳業務が必要となる場合があります

【注目ポイント】

- 現在大人気テック系のグローバルブランドの日本営業代表となります
- 今回のポジションはパソコンのバッグ・ケースメーカー、仮想通貨のハードウェアウォレットメーカー(世界一)、ゲームコントローラーのグローバルリーダー等。
- メーカーの本社とのやり取りは英語活用のチャンスがあります!
- オフィスは、緑が豊かな青山一丁目にあります。

In this Customer-facing role, you will be in charge of the business development in Japan of a portfolio of overseas Clients, in the field of consumer IoT (for this position, currently a global laptop bag and tablet case manufacturer, a gaming hardware and a cryptocurrency hardware leader; see some clients at: <http://nextlevel.asia>).

You will use your market knowledge to develop plans to approach partners and/or clients, build and maintain long-term relationships, and deliver effective meetings and presentations to maximize your Clients' businesses in Japan.

Next Level's current overseas Clients are mainly mid-size hardware or software companies from France, the US and other countries.

To the Japanese prospects / partners and/or clients, you shall inspire trust and experience, to stand for your Clients' brands and products. You shall act as your Clients' virtual sales force in Japan, engaging in all aspects of the sales cycle, from prospection, contact initiation to contract closure and ongoing relationship management. Delivering a best-in-class interface to the Japanese counterparts is an absolute requirement.

To your foreign Clients you shall act as their local sales force in Japan. You shall always be on your Client's side in all circumstances. You shall report to your Client(s) every relevant meeting and market insight in English language (email). You shall endeavor to give maximum visibility to your Client(s) in order to build a strong and productive long-term partnership.

スキル・資格

【必須条件】

- 代理店営業の経験をお持ちの方
- 言われることをやるだけではなく、自律的で判断力を持って行動できる方

【歓迎条件】

- オンライン(アマゾン)、又は量販店の知識
- パソコンの周辺機器、ゲーム機、ウェアラブル、IoT、家電製品等の営業、又はマーケティング経験をお持ちの方
- 外資系企業における環境での勤務経験

会社説明

ネクストレベルジャパンは、日本のビジネスチャンスを最大にしたいと望む外資系企業に対し、販路紹介、拡大から、業務提携プロジェクト管理、又はデジタルマーケティングまで幅広いサービスを提供しています。ネクストレベルはまだ小さい会社ですが、日本市場への参入で急成長を見せています。

■ セールス開発

主に、デジタルヘルス、モバイルライフスタイル、B2Bソフトウェアを得意としています。

日本側の顧客に対し、クライアントの技術又は製品を売り込み、信用と経験を勝ち取ります。技術又は商品の説明から最終取引、コーディネーション、納品まで、セールス業務全般を、クライアントの日本における想定販売力をもとに行います。日本の商談相手にクライア

ントの最高クラスのインターフェースとして対処することが絶対に必要となります。

海外クライアントに対しては、日本における彼らの視線、想定販売力として業務を行っていただきます。どんな状況においても、クライアントの立場に立っています。顧客とのやりとりを含め、クライアントに最大限の視程を提供できるよう努力します。

■ デジタルマーケティング

外資系企業の現地法人向けのSEM, ソーシャル, DSP などのデジタルマーケティングサービスを提供します。

Trust, experience and local knowledge.

Next Level provides a wide range of sales development and digital marketing services to foreign firms desiring to maximize their Japan and Korea opportunities.

To say we're Customer-centric would be an understatement. Our team of Sales Consultants and Marketers acts as our Client's own Sales and/or Marketing team, implementing their strategies to generate or grow revenue from this market, without the need for them to invest in a full-fledged structure.