

ClassIn

Senior Account Executive

Global Education Software

Job Information

Hiring Company[ClassIn](#)**Job ID**

1450537

Industry

Education

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Refreshed

July 8th, 2024 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【アピールポイント】

- remote

About ClassIn

ClassIn is a leading EdTech company that provides an innovative and interactive online and hybrid classroom solutions for educators, schools, and businesses. With its cutting-edge technology and user-friendly features, ClassIn aims to transform the way people learn and teach in the digital era.

クラスインについて

ClassIn は、教育者、学校、企業向けに革新的でインタラクティブなオンラインおよびハイブリッド教室ソリューションを提供する一流の EdTech 企業です。ClassIn は、最先端のテクノロジーとユーザーフレンドリーな機能により、デジタル時代における人々の学習と教育の方法を変革することを目指しています。

ClassIn's solutions in the market:

ClassIn Virtual Classroom
ClassIn Hybrid Classroom
ClassIn Virtual School

ClassIn is seeking a full-time Senior Account Executive based in or around Tokyo, Japan. The position is remote and salaried.

市場における ClassIn のソリューション:

ClassIn 仮想教室
ClassIn ハイブリッド教室
クラスインバーチャルスクール

ClassIn は、東京またはその周辺に拠点を置くフルタイムのシニアアカウントエグゼクティブを募集しています。立場は僻地でサラリーマンです。

Responsibilities

- * Proactively seek new business opportunities in Japan and key Asia Pacific regions, and build long-term trusting relationships with customers in the education and corporate training sectors.
- * Develop and implement new business development and go-to-market strategies in Japan in alignment with the company's sales and marketing objectives.
- * Prospect potential customers via cold calling, email, or other forms of communication to ensure they are added to the sales pipeline and produce more qualified leads.
- * Record monthly and quarterly sales and performance goals to ensure they are being met.
- * Work and collaborate with cross-functional team members to optimize process, systems, messaging, and alignment strategies.
- * Drive cross-functional relationships, especially across large and complex environments.
- * Utilize data and insights to provide thought leadership on repeatable and scalable recommendations for future partnership development.
- * Community-building activities to enable deeper engagement with the ecosystem across events, conferences, and other initiatives.

責任

- * 日本および主要なアジア太平洋地域での新たなビジネスチャンスを積極的に追求し、教育および企業研修分野の顧客と長期的な信頼関係を構築します。
- * 会社の販売およびマーケティング目標に沿って、日本での新規事業開発および市場開拓戦略を開発および実行します。
- * コールドコール、電子メール、またはその他のコミュニケーション形式で潜在顧客を見込み、確実に販売パイプラインに追加し、より質の高い見込み顧客を獲得します。
- * 毎月および四半期ごとの売上とパフォーマンスの目標を記録し、それらが達成されていることを確認します。
- * 部門を超えたチームメンバーと協力して、プロセス、システム、メッセージング、連携戦略を最適化します。
- * 特に大規模で複雑な環境全体で、部門を超えた関係を推進します。
- * データと洞察を活用して、将来のパートナーシップ開発に向けた再現可能かつ拡張可能な推奨事項に関するソートリーダーシップを提供します。
- * イベント、カンファレンス、その他の取り組み全体でエコシステムとのより深い関わりを可能にするコミュニティ構築活動。

Required Skills

Requirements

- * 5+ years of business development or partnerships experience in the education or corporate training sectors.
- * Working knowledge of the sales process and CRM software.
- * Proficiency in Microsoft Office (Microsoft Excel, PowerPoint, Word) and Google Suite Products (Google Analytics, Google Sheets).
- * Excellent communication, negotiation, and interpersonal skills.
- * Proven track record of achieving sales quotas.
- * Understanding of sales performance metrics.
- * Ability to deliver engaging presentations.
- * Ability to collaborate and create innovative solutions to solve difficult challenges.
- * Ability to successfully leverage partnerships to achieve strong business results.
- * Language proficiency in Japanese and English.

ClassIn Benefits:

- * You will be eligible for 14 days of paid vacation per year, which you can carry over for up to 2 years. Additionally, you will have access to JP national holidays and year-end/new year company holidays.
- * Statutory social insurance, such as health, employment, and labor accident insurance, as well as pension plans.
- * Opportunities for career advancement and professional development.

要件

- * 教育または企業研修分野での 5 年以上のビジネス開発またはパートナーシップの経験。
- * 販売プロセスと CRM ソフトウェアに関する実践的な知識。
- * Microsoft Office (Microsoft Excel、PowerPoint、Word) および Google Suite 製品 (Google Analytics、Google Sheets) の熟練度。
- * 優れたコミュニケーション能力、交渉能力、対人関係スキル。
- ※販売ノルマ達成の実績あり。
- * 販売実績の指標を理解する。
- * 魅力的なプレゼンテーションを行う能力。
- * 協力して革新的なソリューションを作成し、困難な課題を解決する能力。
- * パートナーシップをうまく活用して優れた業績を達成する能力。
- ※日本語と英語の語学力。
- クラスインのメリット:
- ※年間14日の有給休暇が取得でき、最長2年間繰越可能です。また、日本の祝日や年末年始の会社休日も考慮されます。
- ※健康保険、雇用保険、労災保険などの法定の社会保険および年金制度。
- * キャリアアップと専門能力開発の機会。

Company Description

ClassIn は、教育とトレーニングの質を向上させる最先端のデジタルソリューションを提供することに専念しています。教育テクノロジープラットフォームの大手プロバイダーとして、当社は世界中のユーザーにシームレスで革新的、インタラクティブな学習体験を提供することに尽力しています。私たちの使命は、教育者と学習者がテクノロジーを通じて明るい未来を創造できるようにすることであり、EdTech分野で可能なことの限界を常に押し上げることでこれを達成します。

私たちの文化は、教育に対する情熱、イノベーションへの取り組み、そして学習方法や教育方法を変革するテクノロジーの力に対する信念によって定義されています。私たちは教育者、技術者、起業家からなる多様かつ包括的なコミュニティであり、教育を通じてより良い世界を創造するという共通のビジョンによって推進されています。

ClassIn is dedicated to providing cutting-edge digital solutions that enhance the quality of education and training. As a leading provider of education technology platforms, we are committed to delivering seamless, innovative, and interactive learning experiences to our users worldwide. Our mission is to empower educators and learners to create a brighter future through technology, and we achieve this by constantly pushing the boundaries of what is possible in the edtech space.

Our culture is defined by our passion for education, our commitment to innovation, and our belief in the power of technology to transform the way we learn and teach. We are a diverse and inclusive community of educators, technologists, and entrepreneurs, and we are driven by a shared vision of creating a better world through education.