


「金融、コンサル、IT」なら  j Career

アカウントエグゼクティブ（リモートワーク可）

多様な働き方、最先端のマーケティング手法で業務に取り組みます

Job Information

Recruiter

j Career Co.,Ltd.

Hiring Company

上場に向けたAIスタートアップ企業

Job ID

1459419

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

フレックスタイム制 コアタイムあり：コアタイム10:00～14:00

Holidays

完全週休2日制（土日祝）、年間休日123日、年末年始休暇、など

Refreshed

November 9th, 2024 01:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

アカウントエグゼクティブのリーダー候補として下記業務をお願いします。

【業務内容】

- ・ 大手製造業を中心に新規顧客への提案業務
- ・ アカウントプラン作成/管理
- ・ キーマン(推進者)発掘/ネットワーク構築
- ・ 複数部署リレーション構築 ・ 開発チームへプロダクト改善に向けたフィードバック
- ・ 社内のマーケティング/インサイドセールス/カスタマーサクセスとの連携
- ◆ ポジションの魅力
- ・ セールスマネージャー、事業責任者、PMMなど、志向に合わせて多種多様なキャリアパスに進める可能性があります。
- ・ ABM戦略を採用しており、マスの営業活動は行わず、ターゲット企業群への戦略的なアプローチを行います。

組織拡大中にてメンバー増員の募集

国内のエンタープライズ企業、更にはグローバル企業へも展開していく予定です。

Required Skills

【必須】

- ・ 法人営業経験2年以上（業界・商材不問）
- ・ 自らニーズをヒアリングし、提案書作成～顧客対応まで一貫して担当しPDCAを回し続けた経験

【歓迎スキル】

- ・ 役員クラスのリレーション構築経験
- ・ アカウントプラン作成経験
- ・ SaaSサービスのアップセル営業経験

Company Description