



## Solution Manager - ゲーム業界における営業/ビジネスディベロップメント [Exclusive job](#)

成長を続けるカスタマーサポート部門の営業をお任せします！新設ポジション！

### Job Information

#### Hiring Company

[Keywords International Co., Ltd.](#)

#### Job ID

1473986

#### Industry

Gaming

#### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

#### Non-Japanese Ratio

About half Japanese

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Suginami-ku

#### Train Description

Keio Line, Daitabashi Station

#### Salary

6 million yen ~ 11 million yen

#### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

#### Work Hours

10:00~19:00

#### Holidays

土日祝日

#### Refreshed

July 4th, 2024 10:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 3 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Daily Conversation

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

High-School or Below

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

弊社の主力サービスである、各ゲームをサポートするカスタマーサポート部門の組織強化を目指すため、新規顧客開拓・顧客窓口を行うビジネスディベロップメントを募集します。取り扱う商材はカスタマーサポートやSNS管理サービスなどの無形商材を中心に、自社CRMツールなどの有形商材も併せてご担当いただきます。新規開拓営業をメインに幅広い営業の業務をお任せします。

=====  
**ビジネスディベロップメント**  
=====

### <具体的な仕事内容>

- 新規顧客の特定、販売開発戦略の創出と実行
- 積極的な新規開拓営業やマーケットシェア拡大
- 営業戦略の開発および実施
- 既存サービスのパフォーマンス分析および改善案の提案
- 価格設定と契約関連の管理監督
- カスタマーサポート部門マネージャーおよび営業チームとの連携
- 海外拠点のカスタマーサポート部門営業担当者との連携
- 顧客のアカウントマネージャーとして関係構築・管理・提案  
※新規開拓は、日本国内において行って頂きます。

### ★アピールポイント

キーマーズは国際色豊かな環境です。

現在約400人の世界中の30か国以上から来た仲間たちと働いています！

キーマーズスタジオは世界中のゲームファンに言葉の壁を感じずにゲームをプレイして頂く為の各種サービスを世界中で提供しておりプラットフォームやメーカーを問わず非常に多くのゲームに関わっています。

---

## Required Skills

### <必須条件>

- 日本語での流暢な口頭および書面でのコミュニケーション能力（※英語スキルがあると尚良し）
- 意欲的で自発的に行動が可能な方
- 最低3年の関連業務経験
- 必要に応じて弊社オフィスへの出社、クライアント先訪問、出張が可能な方
- ゲーム業界に関する幅広い知識と深い洞察力
- 卓越したコミュニケーションスキル
- ビジネスの発掘、適格性評価、クロージングにおいて、自立して業務を遂行できる方
- 優れた問題解決能力と分析能力
- スプレッドシートや文書編集のスキル、営業データベースツールの使用経験を含む上級レベルのPCスキル
- 優れた対人スキル
- 効果的な時間管理
- シニアエグゼクティブと接することに抵抗がないこと
- グローバルなビジネス環境での実務経験

---

## Company Description