



Inside Sales / インサイドセールス

Hybrid working, F500 company, Permanent

Job Information

Recruiter

ADP JAPAN G.K.

Job ID

1474105

Industry

Other (Consulting and Professional Services)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - Other Areas

Salary

5 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

June 24th, 2024 08:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

Key Responsibilities:

- Source new sales opportunities through Outbound/Cold Calling.
- Intensive research on accounts, lead profiling, identify key players and generate interest
- Maintain and expand a database of prospects within an assigned territory
- Present effective online demos to prospects
- Gaining professional relationship with the prospects and timely follow-up for closure.
- Generate quality leads with 100% fitment and low rejection rate.
- Close deals On-the-Call and onboard new clients to achieve monthly quotas.
- Work vigorously to achieve an assigned Sales Target for Every Financial Month/Quarter/Year.
- Be cognizant of each marketing initiative, and work toward corporate objectives
- Respond to RFPs and RFQs and Incented to close deals independently

Reporting Line:

Manager - Telesales

【業務内容】

- ・アウトバウンド/コールドコールにより新規営業機会を掘り起こす。
- ・顧客に関する集中的なリサーチ、リードのプロファイリング、キーパーソンの特定、興味の喚起を行う。
- ・担当業界内の見込み顧客データベースを維持、拡大する。
- ・見込み顧客へ効果的なオンラインデモを提示する。
- ・見込み顧客とプロフェッショナルな関係を築き、契約獲得のためのタイムリーなフォローアップを行う。
- ・100%適合し、拒絶率の低い、質の高いリードを創出する。
- ・電話で案件を成約させ、新規顧客を獲得し、月間ノルマを達成する。
- ・月次、四半期、年次に決められた営業目標を達成するために精力的に働く。
- ・各マーケティング・イニシアチブを認識し、企業目標に取り組む。
- ・RFPやRFQに対応し、独力で取引を成立させる。

【指揮命令者】

テレセールス部 マネージャー

Required Skills

Requirements:

- ・ Ability to comprehend ADP Products / Services and communicate our value proposition
- ・ Strong Internet research skills required
- ・ Proven Inside Sales Experience with strong phone presence and experience dialing dozens of calls per day
- ・ Understanding of the sales cycle, with the ability to close deals
- ・ Excellent Objection Handling and Negotiation skills is an added plus
- ・ Possess strong presentation skills, verbal and written communication, listening and interpersonal skills
- ・ Must be adaptable, professional, courteous and motivated, and must work well individually or as a member of a team
- ・ Highly organized and attentive to detail and self-motivated with a desire to succeed
- ・ Self-starter with solid follow-through and multi-tasking capabilities
- ・ Ability to handle a fast-paced environment and challenging workload
- ・ Relies on experience and judgment to plan and accomplish goals

Experience:

- ・ 3+ Years (minimum 2 years in sales role)

【スキル】

- ・ ADPの製品、サービスを理解し、当社のバリュープロポジションを伝えることができる方。
- ・ インターネットリサーチ能力をお持ちの方。
- ・ インサイドセールス経験があり、一日に何十件も電話をかけた経験がある方。
- ・ 営業サイクルを理解し、案件をクロージングできる方。
- ・ 優れた切り返しスキルと交渉スキルをお持ちの方尚可。
- ・ プレゼンテーション能力、口頭・書面でのコミュニケーション能力、傾聴能力、対人関係能力を有する方。
- ・ プロフェッショナルとしての順応性を持ち、礼儀正しく、やる気があり、個人としてもチームの一員としても仕事ができる方。
- ・ 高度な論理性を持ち、細部にまで気を配り、成功への意欲を持ち、自発的な方。
- ・ セルフスターターであり、堅実なフォロースルーとマルチタスク能力を有する方。
- ・ スピード感のある環境とチャレンジングな仕事量に対応できる方。
- ・ 経験と判断力に基づき、計画を立て、目標を達成することができる方。

【経験】

- ・ 3年以上の同業界での経験をお持ちの方。（営業職2年以上）

Company Description