

 TableCheck

Field Sales @東京・大阪

Job Information

Hiring Company

[TableCheck Inc.](#)

Job ID

1474376

Division

Sales

Industry

Software

Job Type

Permanent Full-time

Location

Japan

Salary

3.5 million yen ~ 5 million yen

Work Hours

9:30~19:30のうち8時間勤務(うち10:30~18:30がコアタイム)

Holidays

完全週休二日制 土曜 日曜 祝日

Refreshed

November 20th, 2024 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 10%)

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

- 日本発レストランテックカンパニー

ファインダイニング（高級店）やカジュアルダイニングレストラン総合管理システム「TableCheck（テーブルチェック）」を導入いただくためのコンサルティングセールスを行っていただきます。

■業務内容

クライアント（飲食店）の課題を発掘して課題解決の手法を提案するコンサルティング営業です。

弊社の営業スタイルは売り切りの営業ではなく長期的にお付き合いいただくためWINWINの関係性を意識して活動いただきます。

<ソリューション営業>

- Table Checkを導入検討いただけそうなクライアントのリストアップとアプローチ手法の検討（6割インバウンド 4割アウトバウンド）
- アプローチ先のクライアントの課題を仮説立て→ソリューション提案の準備
- 提案資料作成
- クロージング

<Table Checkの提携企業への営業>

- 自社サービスの提携企業等のリストアップとアプローチ手法の検討
- 提案資料作成

■ポイント

クライアントの課題解決を目的としたコンサルティングを行います。プロダクト力が高く、成約率は60～70%と高いです。

■身に付くスキル

- 課題発掘能力
- ソリューション提案
- クロージングまでのプロセス組み立て
- 見立て、仮説能力

■キャリアプラン：

組織拡大フェーズのため、

- 早期にスーパーバイザー、マネージャーへの昇格を狙えます。
- 個人店→エンタープライズ営業へのキャリアステップを積んでいただきたいと思います。

Required Skills

■必須要件：営業（個人・法人問わず）1年以上

■歓迎要件

- 法人営業経験
- 飲食店、個人店、ホテル向け営業経験
- ホテル・レストラン業界への営業経験のある方

■必要なマインド

- 売り切りの営業ではなく、クライアントの利益を上げるための課題解決型営業ができる方

■雇用形態：正社員（試用期間6ヶ月）

■勤務時間：9:30～19:30のうち8時間勤務(うち10:30～18:30がコアタイム)

■働き方

- 残業10～20時間/月（※職種・時期により変動あり）
- フレックス制度あり
- 在宅勤務一部導入（出社推奨）

■休日

- 年間120日
- 完全週休二日制 土曜 日曜 祝日
- 年末年始（12月29日～1月3日）
- 年次有給休暇
- 夏季休暇 3日 7～9月で希望するタイミングで取得

■福利厚生/手当

- ストックオプション付与予定
- 通勤手当（月額3万円）
- 健康保険/厚生年金/雇用保険/労災保険
- 健康診断
- 社員紹介制度あり

ご応募の際には職務経歴書（日本語）のご提出をお願いいたします。

Company Description