



Inside Sales SV position

Job Information

Hiring Company

TableCheck Inc.

Job ID

1474377

Division

Sales

Industry

Software

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

5 million yen ~ 7 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

June 19th, 2024 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

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インサイドセールス営業（アウトバウンド）とインサイドセールス組織の構築、営業戦略、企

画をお任せします。

■業務内容

<企画、マネージャー業務>

- ・インサイドセールスの仕組み創り、組織作り
- ・新しいナーチャリング方法の考案、企画
- ・メンバーの教育企画
- ・KPI管理

<営業>

- ・セールスリードに対する架電コンタクト（リスト作成含む）
- ・相手のビジネスモデルやマーケットを知り、課題の仮説立て～ソリューション提案
- ・案件発掘後の、外勤営業への引き継ぎ

※単にシステムと言っても使い方は千差万別、お客様のニーズに沿った商品を提案しておりお客様のお声を聞きながらよりよいサービスづくりに努めております。

■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

- ・組織マネジメント能力
- ・営業企画、戦略
- ・クライアントのナーチャリング新手法の発掘

■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。

Required Skills

■必須要件：以下2つをどちらも経験している方

1. リーダー、マネジメント経験
2. ナーチャリング&質を重視して高い成果を上げてこられた方

■歓迎要件

- ・飲食店や個人店向けセールスの経験
- ・セミナーや展示会の企画・登壇などの経験

■雇用形態：正社員（試用期間3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
- ・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

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