


「金融、コンサル、IT」なら  j Career

セールス（インセンティブ）

情報収集と分析力を元に未経験からも可能

Job Information

Recruiter

j Career Co.,Ltd.

Job ID

1480252

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

3 million yen ~ 5 million yen

Work Hours

フレックスタイム制/標準労働時間8時間（コアタイム 11:00~14:00）

Holidays

土日祝、夏季・年末年始休暇、有給休暇、など※オフィス併設のギャラリー営業時には土日祝の勤務の可能性有（その場合は代休となります）

Refreshed

June 16th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■業務内容

- ・ 新規・既存の富裕層顧客への営業活動
- ・ 新規顧客開拓に向けた施策の企画、実行

顧客ニーズに基づいたアート作品の提案、購入サポートまでのコミュニケーション

(メール、SNSを使用したオンラインや電話、往訪でのオフラインコミュニケーション)

- ・ Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ
- ・ 顧客データ管理 ・ 作品販売後のクロージング (顧客のアフターフォロー、サポート)
- ・ 既存顧客との定期的な面談による継続的な関係構築

※オンボーディングあり

Required Skills

必須条件

- ・ 現代アート業界について積極的に学ぶ意欲がある方
- ・ 情報の収集と分析を行える方 (富裕層の購買行動に関する分野など)
- ・ 金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・ 標準的なPCスキル (Excel・Word・PowerPoint) とITリテラシー

使用するツール : Salesforce / Notion / Kintone / Slack

歓迎経験

- ・ 富裕層顧客を対象とした接客・営業の経験や実績がある方
- ・ スタートアップ、ベンチャーでの営業経験がある方
- ・ 上場企業経営者やエグゼクティブとの折衝経験豊富な方

Company Description