



## グローバル営業・ビジネス開拓エグゼクティブーバイリンガル人材募集中

## Job Information

**Hiring Company**[Intersoft K.K.](#)**Job ID**

1480611

**Industry**

IT Consulting

**Company Type**

International Company

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Salary**

5 million yen ~ 10 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Refreshed**

June 27th, 2024 00:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 6 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

**Minimum Japanese Level**

Native

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

当社のグローバル営業マネージャーとして、営業チームをリードしていただきます。

海外のチームメンバーとはオンライン会議や時折の海外出張でコミュニケーションをとっていただきます。

自身の経験を活かして新人や若手の営業スタッフの育成に努め、当社が求める人材に育て上げていただきます。

当社の業績向上に経験を活用していただき、それに応じた報酬を得ていただきます。

必要に応じてアジア太平洋地域への出張もあります。

---

## Required Skills

- \*英語と日本語のビジネスレベルのスキルが必要です\*

### \*\*責任範囲:\*\*

- 顧客アカウント管理に関するすべての案件の窓口となる
- 強固な長期顧客関係の構築と維持
- アカウントの貢献マージンを最大化するための契約交渉と契約締結
- 主要顧客、ステークホルダー、経営陣との信頼できるアドバイザー関係の構築
- 顧客のニーズと目標に沿ったタイムリーなソリューションの提供
- 月次／四半期ごとの取り組みの進捗状況を内外のステークホルダーに明確に伝える
- 既存顧客との新規ビジネスの開拓や営業ノルマの達成のための改善点の特定
- ソフトウェア開発およびインフラストラクチャマネージドサービス分野の新規顧客の開拓
- 主要なアカウントメトリクスの予測と追跡（四半期の販売実績、年間予測など）
- アカウントの状態に関するレポートの作成
- 社内でのリーダーシップと協力による機会の発見と成長
- 必要に応じて難しいクライアントの要求や問題のエスカレーションをサポートする

### \*\*一般的な要件:\*\*

- \*\*最低限の経験レベル:\*\* 5年以上
- \*\*キャリアレベル:\*\* ミッドキャリア
- \*\*最低限の英語レベル:\*\* ビジネスレベルの会話能力

- \*\*最低限の日本語レベル:\*\* 外国人の場合、ネイティブまたはビジネスレベル

- \*\*最低限の学歴:\*\* 学士号または同等の資格

- \*\*ビザステータス:\*\* 日本国籍または日本での就労許可が必要

**\*\*必要なスキル / 望ましい特性:\*\***

- 日本の製造業および/またはエンタープライズソフトウェア業界に関する知識と経験

- 英語と日本語の流暢さ

- アカウントマネージャー、キーアカウントマネージャー、セールスアカウントマネージャー、ジュニアアカウントマネージャー、または関連職種での経験

- 幹部やCレベルを含む、組織内のあらゆるレベルの主要な利害関係者とのコミュニケーション、プレゼンテーション、影響力行使の能力の実証

- CRMソフトウェア（例：Salesforce）およびMS Office（特にMS PowerPointおよびMS Excel）の確かな経験

- 顧客志向のソリューション提供経験

- 細部に注意を払いながら、複数のアカウント管理プロジェクトを同時に処理する能力

- 優れた聴取力、交渉力、プレゼンテーション力

- 口頭および書面でのコミュニケーション能力

- デジタルマーケティングの知識とデジタルワークスペースでの経験があれば有利

- 年間目標の100%以上の一貫した達成能力

**\*\*勤務地:\*\*** 東京 - 23 区

- **\*\*職種:\*\*** 常勤フルタイム

- **\*\*給与:\*\*** 500 万円 ~ 1,000 万円

- **\*\*給与ボーナス:\*\*** ボーナスは年1回支給され、目標達成に基づきます

- **\*\*給与コミッション:\*\*** 四半期の目標達成に応じて、給与に加えてコミッション/インセンティブが支払われます

- **\*\*業界:\*\*** IT サービス - アプリケーション&インフラストラクチャ

---

## Company Description