CareerCross by JAC Recruitment

PDOLE

【業界TOPクラスのシェア獲得】新規市場開拓営業/スキマバイトアプリ拡販@東京都

拡大フェーズの初期段階なので1→100を経験することができます

Job Information

Recruiter
PDOLE Inc.

Hiring Company
スキマバイトアプリを運営するIT企業

Job ID
1482297

Industry
Internet, Web Services

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
4.5 million yen ~ 6 million yen

Refreshed
April 18th, 2025 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

■仕事内容
Timeeサービスによる課題解決のインパクト、収益性が見込める市場（業界/業種）を新たに開拓し、新規顧客獲得からカスタマーサクセスまで一気通貫での事業開発を担います。

＜BizDev＞

・新規顧客のアポイント取得、商談、申込獲得
　マーケティングやインサイドセールスからのリードを受けとり、商談以降のフェーズを担います。
　同時に既定のやり方にとどまらず、市場開拓を目的とした活動に柔軟に取り組んでいただくことも可能です。

・既存との商談、利用拡大に向けた取り組みとTimee導入拠点増・募集人数増に向けたプロジェクトマネジメント

■主な業務内容
新規クライアントの獲得
受注後、初回掲載までのフォロー
ヒアリングによる課題の特定
利用の拡大に向けた提案資料の作成
大手企業様の専属担当として先方のキーパーソンへの日々のサポート
担当者とのリレーション構築、提案
決裁者へのプレゼンテーション

Required Skills

■必要要件
法人営業経験(2年以上)
新規開拓営業・フィールドセールスのご経験

■歓迎要件
事業開発組織、スタートアップ、支社/拠点開設等で立ち上げフェーズからの市場/顧客開拓経験
IT/人材業界、あるいは無形商材を用いた法人営業/カスタマーサクセス経験
ホテル/観光/介護/小売/製造/請負等特定業界の顧客をお相手とした営業経験
一定規模以上（1,000名以上）の企業に対しての顧客折衝経験
メンバーマネジメントのご経験

■求める人物像
既存のやり方に囚われず、顧客の課題解決や事業開発手法を広く考え、早く動くことができる方
自律的/能動的/主体的に行動でき、担当領域の事業開発当事者としての気概とコミットメントを持って取り組んでいただける方
セールスやカスタマーサクセス等の機能役割にとどまらず、幅広く経験とスキルを身に着けてビジネスパーソンとしての引き出しを増やしたい方

Company Description