



【週3在宅勤務可】フィールドセールス◆海外最先端ITソリューションでマーケティング支援／成長中SaaS企業

海外ビジネスパートナーとの折衝力を向上することができます

## Job Information

### Recruiter

PERSOL CAREER CO., LTD. (Bilingual Recruitment Solutions)

### Hiring Company

Job-00271718

### Job ID

1485643

### Division

CXO事業部 セールsteam

### Industry

Other

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

### Holidays

National Holidays; 2 days off every week (weekends)

### Refreshed

July 19th, 2024 00:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 6 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Fluent

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

High-School or Below

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

■業務概要：【変更の範囲：無】

- 主に大手企業の販売促進やマーケティング部門を顧客として、デジタル顧客体験分析、ABテスト、パーソナライゼーション、レコメンデーションなどの様々なSaaS型ITソリューションを提案します。
- 新規または既存の顧客に対して社内のマーケティング、インサイドセールス、カスタマーサクセスチームや海外パー

トナー、ビジネスパートナーなどといった外部関係者とも協業しながら業務を進めていただきます。

製品だけでなくプロフェッショナル人材による、アウトソーシングやコンサルティングサービスを組み合わせたソリューション提案が可能であるため、顧客の課題解決やビジネスゴール達成のための提案に集中できる環境です。

■業務詳細：

- 商談化されたアポイントへの訪問またはオンライン商談（アポイントの取得はインサイドセールスチームが担当）
- 初期商談～受注・決裁者（会社役員等）へのプレゼン
- 担当者さまとのリレーション構築・契約後のフォロー/使い方サポート（立ち上げ後はカスタマーサクセスに引き継ぎ）

■魅力：

- 海外のテクノロジー（ITソリューション）や手法を積極的に取り入れています
- 海外ビジネスパートナーとの折衝力を向上することができます
- 企業のトップ（会社役員等）と直接ビジネスをおこなう経験ができます
- プレゼンテーション能力（多くの人前で抑揚・緩急をつけ魅力的に説明できる能力）を高められます
- ヒアリング力、セルフマネジメント力、キャッチアップ力、テキストコミュニケーション力などを磨くことができます

■選考フロー：

書類選考→面接2～3回→内定

※書類選考通過者には性格診断を実施させていただいております。

※選考プロセスは転職活動の状況に合わせ柔軟に対応しますのでお気軽にご相談ください

■給与補足：

固定残業手当は月、30時間00分該当分

※66,930円(年収510万円の場合)～99,010円(年収756万円の場合)を支給

※超過した時間外労働の残業手当は追加支給（※事業場外の場合は表記変更されます。）

---

## Required Skills

■必須条件：下記いずれかのご経験

- IT業界での法人営業経験5年以上もしくは大手企業への法人営業経験5年以上

※英語力に関しましては、お持ちであれば国内企業への折衝だけでなく海外パートナー企業との折衝はもちろんのこと、（中期的に）新規ツールの立ち上げなどをお任せすることができます。

---

## Company Description

同社はテクノロジーの販売及びサポートを行っています。