



【正社員】 アプリ開発会社でフィールドセールス▼在宅も可

急成長中のアプリ開発会社にてフィールドセールスのお仕事です！

Job Information

Recruiter

Congress Global Communications Co., Ltd.

Hiring Company

成長中のアプリ開発会社

Job ID

1486901

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description

Yamanote Line, Tamachi Station

Salary

4.5 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

フレックスタイム制(フレキシブルタイム : 7時00分-22時00分)*標準労働時間8時間(コアタイムあり)

Holidays

完全週休2日制(土日祝日、夏季冬季休暇、年次有給休暇あり)

Refreshed

August 2nd, 2024 00:00

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 StatusPermission to work in Japan required

Job Description

新規開拓営業を担うポジションです。
インサイドセールスがセットした商談を行い、新規顧客の開拓や既存顧客の深耕を行う具体的な業務は以下の通りです。

初期商談～受注までのプロセスの最適化

提案資料、見積書作成

担当者とのリレーション構築、業務改善提案

決裁者へのプレゼン（経営陣が決裁者となることが多いです）

※ポジションについては、選考を通じて適正と希望を踏まえ、他ポジションを打診する場合があります。

※ハイブリッド勤務可能。原則、週2出社必須。週3以上の出社推奨です（会社、業務状況により変動あり）。

Required Skills

【必須条件】

- ・ 当社のMission・Vision・Valueへの共感
- ・ 法人営業経験
- ・ 提案営業経験

【望ましいスキル・経験】

SaaS営業、ERP営業の経験

ベンチャー企業での勤務経験

経理/人事労務領域の業務経験/知識

【こんな方がピッタリ！】

- ・ 新しいことにチャレンジしたい方・ソリューション提案が得意で、その力をSaaS ERPの領域で活かしたい方
- ・ 社会課題解決に強い当事者意識をお持ちの方
- ・ No.1 SaaSカンパニーを作りたいと思える方
- ・ チームワークを大切に、優秀なメンバーと共に新しい価値を作りたいと考えている方

Company Description