



## Business Engagement Manager Exclusive job

**Global Brand, Exciting Industry**

### Job Information

#### Hiring Company

Scala K.K.

#### Subsidiary

SCALA KK · SCALA株式会社

#### Job ID

1486996

#### Industry

Software

#### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

#### Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

#### Job Type

Permanent Full-time

#### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

#### Train Description

Ginza Line, Akasaka Mitsuke Station

#### Salary

Negotiable, based on experience

#### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

#### Work Hours

9:30~18:00

#### Holidays

土日祝日

#### Refreshed

July 24th, 2024 09:02

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 6 years

#### Career Level

Mid Career

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Fluent

#### Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

---

**Job Description**

Scala Japan is looking for a Business Engagement Manager to join their operations. Based in Tokyo you will be primarily tasked with developing and diversifying business so that income increases and the future growth of the organisation is guaranteed. You will be the front of the company and will have the dedication to create and apply an effective sales strategy.

Scala Japanでは、事業の多角化と発展を通じて収益を増加させ、組織の将来の成長を確保するビジネスエンゲージメントマネージャーを募集しています。東京を拠点に、効果的な販売戦略の策定および実施に尽力していただける方を求めています。

**Key responsibilities:**

- Develop a growth strategy focused both on financial gain and customer acquisition.
  - Conduct research to identify new markets and customer needs.
  - Arrange business meetings with prospective clients
  - Promote the company's products/services addressing or predicting clients' objectives
  - Prepare Quotes and sale contracts ensuring adherence to law-established rules and guidelines
  - Keep records of sales, revenue, invoices etc.
  - Provide professional feedback and after-sales support
  - Build long-term relationships with new and existing customers
- 
- 財務利益と顧客満足の両方に焦点を当てた成長戦略の策定
  - 新しい市場と顧客ニーズを特定するための調査の実施
  - 見込み顧客とのビジネス会議の設定
  - 顧客の目標を予測または解決する製品/サービスのプロモーション
  - 法律に基づく規則やガイドラインを遵守した見積もりおよび販売契約の作成
  - 売上、収益、請求書などの記録の保持
  - 専門的なフィードバックとアフターサポートの提供
  - 新規および既存顧客との長期的な関係の構築

**Required Skills****Core Competencies**

- Proven working experience as a business development manager, sales executive or a relevant role
  - Proven sales track record
  - Experience in customer support
  - Proficiency in MS Office and CRM software (Salesforce is a strong advantage)
  - Strong communication skills – verbal & written
  - Market knowledge
  - Networking skills
  - Negotiation skills
  - Ability to build rapport
  - Time management and planning skills
  - BSc/BA in business admin, sales or relevant qualification
- 
- 経験年数: 8年以上
  - キャリアレベル: 中途採用
  - 英語レベル: 日常会話
  - 日本語レベル: ネイティブレベル
  - 学歴: 準学士号/専門学校卒
  - ビザステータス: 日本での就労許可が必要
  - ビジネス開発マネージャー、営業担当または関連する役割での実務経験
  - 優れた販売実績
  - 顧客サポートの経験
  - MS OfficeおよびCRMソフトウェア (Salesforce等)
  - コミュニケーションスキル (口頭および書面)
  - 市場知識
  - ネットワーキングスキル
  - 高い交渉スキル
  - ビジネスリレーションシップ構築能力
  - 時間管理能力および計画立案能力
  - ビジネス管理、営業、または関連する資格の学士号

**Other Skills**

- Displays a positive attitude.
- Clearly articulate ideas and thoughts verbally.
- Accurately prepares written business correspondence that is coherent, grammatically correct, effective and professional.
- Values clients and responds to their needs as they arise.
- Establishes harmonious working relationships with team members.
- Actively applies feedback received to day-to-day work and strives to improve performance.

- Complies with all of our policies and procedures.

- ポジティブな態度の維持
- 考えやアイデアを明確に口頭で伝える能力
- 一貫性があり、文法的に正確かつ効果的でプロフェッショナルなビジネス文書の作成
- 顧客を重視し、ニーズに応じた対応能力
- チームメンバーとの調和のとれた関係構築能力
- 日常業務においてフィードバックを積極的に取り入れ、パフォーマンスの向上に努める姿勢
- すべてのポリシーと手続きの遵守

---

## Company Description