



セールスエグゼクティブ/シニアセールスエグゼクティブ

スタートアップ×DX支援での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓...

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company

スタートアップ×DX支援

Job ID

1488653

Industry

Software

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

09:00 ~ 17:00

Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社4ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日

Refreshed

August 1st, 2024 15:22

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2213802】

・込み顧客の発掘、案件化、案件のクロージングといった・連のプロセスを遂・することにより、ビジネス開拓をリードいただきます。

また、展・会や製品デモ等を通して新規開拓戦略を実・し、成約後もオンボーディング、製品トレーニングといったサポートを提供し、カスタマーサクセスを図ることも期待されます。

また、このポジションでは、クライアントのニーズ特定、社内へのコミュニケーション、必要な情報のフォローアップを実・し、チームワークをリードする必要があります。

定期的にクライアントとコミュニケーションし、必要に応じて直接訪問を行い、顧客との強固なパートナーシップを構築し、維持することも重要となります。その他、業界情報を収集・報告する等、必要に応じて種々のタスクに携わることがあります。

<業務内容詳細>

- ・ 新規ビジネスの開拓・ 込み顧客の開拓、 事業機会・パイプラインのフォローアップからライセンス契約。
- ・ 込み顧客の開拓・展・会への参加、プラットフォームのデモ実施などのマーケティングプランの実
- ・ カスタマーサクセス・ カスタマーサクセスとアップセルのための顧客オンボーディング、製品トレーニング等のカスタマーサポート。
- ・ 顧客のニーズや要求事項を正確に理解し、社内チームと協議し必要なアクションを実・する。
- ・ 必要なデータ、書類、その他の情報について顧客をフォローアップする。
- ・ 定期的なメールでのコミュニケーションや顧客訪問等を通して顧客担当者と良好な関係を構築・維持する。
- ・ 化学業界に関する情報を収集し、社内チームに報告する。
- ・ 必要に応じて種々のタスク・プロジェクトに携わる。

<働き方>

ハイブリッド（リモート+週2・3回のオフィス勤務）。フルリモートは要相談。

Required Skills

- ・ 卒以上（化学関連の専・分野を修了していればプラス評価。）
- ・ 営業/新規顧客開拓3年以上の職務経験（化学/材料関連企業での経験があればプラス評価）
- ・ 本語ビジネスレベル以上
- ・ 英語ビジネスレベル以上（シンガポールとインドの社内チームと連携するために英語でコミュニケーションができること）
- ・ 積極性を持ってチームを巻き込みながら物事を進められる・。
- ・ 論理的思考で問題解決にアプローチできる・。

Company Description

ご紹介時にご案内いたします