



## 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