

 WorkView Inc.

中国法人インサイドセールス・フィールドセールス・CS・アナリスト（勤務地：上海市）

Job Information

Recruiter

WorkView Inc.

Job ID

1493923

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

China

Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

Work Hours

Flex Working Time

Refreshed

January 31st, 2025 15:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Fluent

Other Language

Chinese (Mandarin) - Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

経済情報プラットフォーム（BtoB SaaS）を提供しております。金融機関、事業会社向けに世界中の企業データ、業界レポート、市場データ、M&A、専門家の知見など、戦略策定や市場分析に必要な情報を提供します。

今回中国法人において、以下職種を募集しております。

====

- Customer Success Team / Account Manager

- Inside Sales
 - Japan Account Field Sales
 - Senior Analyst
 - Japan Account Development / Inside Sales
- ====

- Customer Success Team / Account Manager

- 1) 新規契約顧客へのオンボーディングプログラムの開発・改善・実行
- 2) オンボーディングが完了した顧客に対する、プロダクト定着支援や他サポートの提供
- 3) 既存契約顧客に対する契約更新に向けたアプローチ対応
- 4) 顧客起点でのプロダクト・コンテンツの改善

- Inside Sales

- 1) Contact target accounts via phone and email to generate business opportunities, while balancing the quality and quantity of prospects and assessing their level of interest and needs match.
- 2) Work closely with the sales and marketing teams to plan and execute strategies for developing target accounts, including organizing seminars, participating in trade shows, and other initiatives.

- Japan Account Field Sales

- 1)・The Model型組織の中でフィールドセールスを担い、インサイドセールスチームが商談化した案件に対し、提案・交渉・導入に向けた新規セールス活動を実行。
- 2)潜在的顧客への直接のアポイント創出
- 3)様々な領域のお客様、それぞれが持つ課題やニーズを広くヒアリングし、仮説を持ちながらソリューション提案

- Senior Analyst

- 1) Analyze industry structures, market trends, and competitive environments in China and Greater China, and deliver this content as part of industry analysis.
- 2) Work closely with sales and consulting teams to understand client needs and provide timely, high-value economic insights through reports, contributions, and speeches.
- 3) Collaborate with the team to create new content and drive significant growth by leveraging first-hand data or desk research, showcasing a strong enthusiasm for producing original content on rapidly changing industry trends.

- Japan Account Development / Inside Sales

- 1) マーケティング活動を通して得られた見込み顧客に対し、電話やメールで課題やニーズをヒアリングし、顧客にアプローチをしながら商談機会を創出、フィールドセールスに繋ぐことがミッションです。
- 2) ターゲットアカウントの開拓のため、セールス、マーケティングチームと連携した施策の企画・実行（セミナーの企画/実施/登壇、展示会への展示等）
- 3) 顧客先は主に事業会社（中国市場に展開をしている商社、メーカー等の日系企業）です。不確実性の高い中国というフィールドに挑む日系企業の意思決定を、当社プロダクトによってドライブさせていくことがミッションです。

Required Skills

- Customer Success Team / Account Manager

- ・ 顧客とのプロジェクト立案・推進業務、あるいは営業としてのアカウントマネジメント業務経験3年以上
- ・ 具体的にはコンサルティング、営業、カスタマーサクセスなどの職種
- ・ 中国語および日本語がビジネスレベル以上で、日本語でのクライアントマネジメントが可能である方
- ※英語の流暢さ（書く、話す、読む）はプラスですが、必須ではありません。
- ・ 「顧客の成功」を目的とした様々な業界の顧客課題を理解し、解決ことに喜びとやりがいを強烈に感じる方
- ・ 中国事業の拡大にコミット出来る方

- Inside Sales

- ・ Those who have at least 3 years of experience in the corporate sales area of the Chinese market and have produced overwhelming results (regardless of the industry, but especially those who are facing professional firms).
- ・ Consistent track record of achieving sales targets.
- ・ Those who enjoy creating a better approach, going beyond existing methods and frameworks.
- ・ Able to communicate in Chinese and English for business purposes.
- ・ Those who behave based on our mission and seven values in the past and in the future.
- ・ Able to commit to business expansion with a sense of ownership.

- Japan Account Field Sales

- ・ 中国マーケットの法人営業・新規開拓での営業経験が3年以上あり、圧倒的な成果を生み出してきた方（業界不問）
- ・ 既存の手法や枠組みにとどまらず、より良いアプローチを生み出すことに楽しみを見い出せる方
- ・ 日本語、中国語でのビジネスコミュニケーションができる方
- ・ オーナーシップを持って事業拡大にコミット出来る方

- Senior Analyst

- ・ A minimum of 5 years of experience as an analyst.
- ・ In securities firms, consulting firms, research institutes, or various market research agencies, work as a researcher, or in the market planning department, BD to take on market research-related positions.
- ・ Native level of Chinese and advanced business level Japanese or English, and able to write reports in Japanese or English.
- ・ Proficiency in data integration and data analysis, with Excel being essential, but knowledge of SPSS or Python is a plus.

- Those who behave based on our mission and seven values in the past and in the future.
- Capacity to excel in high-pressure environments and efficiently handle demanding tasks.
- Have unique knowledge and experience in one or two areas of NEV and DX
- Committed to expanding business in China.

- Japan Account Development / Inside Sales

※以下いずれかのご経験をお持ちの方で、スタートアップへの知見や興味のある方

- B2B領域でインサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセスなどの役割を担い、大手企業を顧客として成果を出されてきた方
- あるいは
- 高額商材を取り扱うセールスとして成果を出されてきた方
- 既存の手法や枠組みにとどまらず、より良いアプローチを生み出すことに楽しみを見い出せる方
- 中国語・日本語でのビジネスコミュニケーションができる方

Company Description