



チャンネルセールスマネージャー（東京勤務）

Job Information

Recruiter

GoGlobal Geo Limited

Job ID

1497799

Industry

Hardware

Company Type

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

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

6 million yen ~ 16 million yen

Refreshed

November 6th, 2024 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

仕事内容:

日本市場での売上拡大と収益成長を目指し、チャンネルセールス戦略の立案と実行を担います。新規チャンネルパートナーの開拓と管理、既存パートナーとの関係強化を通じて、効果的な製品販売を促進します。マーケティングや製品開発チームと協力し、顧客ニーズに合わせた戦略を展開し、売上目標の達成を目指します。

主な職務内容:

- チャンネルセールス戦略の策定と実行
- パートナーの新規開拓と関係管理
- 売上目標の設定と達成
- パートナー向けトレーニングとサポート
- 市場動向の分析と新規ビジネス機会の特定
- 各部門との協力によるセールスプロジェクト推進
- 定期的なレポート作成と予算管理

魅力:

- 業界トップクラスの製品を活用し、ダイナミックなビジネス環境で成長できるポジションです。
- 自らの戦略とリーダーシップでビジネスを牽引し、重要な意思決定に関与できます。
- 海外のパートナーや顧客との折衝を通じ、グローバルな視点での経験を積むことができます。

応募資格:

- 5年以上のセールスおよびビジネス開発経験
- チャネルセールスまたはキーアカウントセールスの経験
- 英語・日本語でのコミュニケーション能力
- フランチャイズや大規模フードサービス業界での管理経験
- 学士号または同等の経験

歓迎条件:

- ハードウェアおよびSaaSソフトウェアの知識
- タイムマネジメントスキル
- 問題解決能力と分析力
- スタートアップでのチャレンジ精神

働き方:

- フレックスタイム制度あり
- 残業あり (20時間/月程度)
- リモート勤務可能 (勤務地: 日本、東京)

Company Description