



【リモート有&フレックス!】スタートアップ企業でのソリューション営業\年収400万円~1200万円/@東京

位置情報を活用したサービスを展開するスタートアップ企業でソリューション営業

Job Information

Recruiter

JobImpulse

Job ID

1506184

Industry

IT Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

4 million yen ~ 12 million yen

Work Hours

フルフレックス制 月間標準勤務時間160時間 (リモート勤務制度あり)

Holidays

週休2日制 (土日祝休)、有給休暇、夏季休暇2日、年末年始休暇5日

Refreshed

December 20th, 2024 11:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【最先端テクノロジーを駆使してクライアントの課題解決や事業成長の推進】
クライアントと密接に連携し、当社のソリューションを活用してビジネス課題を解決するアカウントエグゼクティブを募集しています。新規および既存の顧客に対して、最適なソリューションを提案し、長期的なビジネス関係を構築することで、当社の成長に貢献していただきます。
(*プロジェクトはコンサルタントと共に推進いただきます)

【職務内容】

- ◆新規顧客の開拓および既存顧客のLTV拡大
- ◆クライアントのニーズを理解し、最適なソリューションの提案
- ◆顧客リレーションの深化
- ◆営業プロセス全般の実行（提案書作成、プレゼンテーション、契約交渉など）
- ◆導入後のサポートおよびアフターフォロー
- ◆営業目標の達成および予実管理

【このポジションの魅力】

- ◆最新の技術とデータを活用できる
- 当社は、位置情報にまつわる高度技術セットを広く備えた技術者集団です。このポジションでは、そういった最先端の技術に触れながら、クライアントにとって最も効果的な提案を行うことができます。
- ◆幅広い業務領域で成長できる
- 幅広いスキルを習得でき、ビジネスと技術の両面から深い知識を身につけることが可能です。多様な業務経験を積むことで、自身のキャリアの幅を広げるチャンスです。

Required Skills

【必須条件】

- ・ITソリューションの法人営業経験 3年以上
- ・ビジネスレベルの英語スキル

【歓迎条件】

- ・エンタープライズ企業への法人営業経験 官公庁自治体への営業経験
- ・データ解析やGISに関する知識

【人物像】

- ・顧客志向でコミュニケーション力が高い人
- ・課題解決型の思考を持ち、提案力がある人 チームワークを大切にし、協調性のある人
- ・好奇心が強く、新しい技術や情報に興味を持てる人
- ・目標達成意欲が強い人

Company Description