



【英語】海外営業/学習プラットフォームの提案/アメリカ市場担当/年収600万～800万円  
@新宿

・ 立ち上げ4年で20,000社に利用いただくプロダクトへと成長している企業です

## Job Information

### Recruiter

GLOBALPOWER Inc.

### Hiring Company

企業向け学習プラットフォーム開発・運営！

### Job ID

1506946

### Division

コンサルティング事業部

### Industry

Internet, Web Services

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

### Train Description

Yamanote Line, Shinjuku Station

### Salary

6 million yen ~ 8 million yen

### Work Hours

・ 9:00～18:00 ・ 休憩時間：60分 ・ 残業：有（月平均20時間程度）

### Holidays

・ 完全週休二日制(土日) ・ 祝日 ・ 有給休暇 ・ 夏季休暇：3日 ・ 年末年始休暇：5日 ・ その他：GW休暇、慶弔休暇

### Refreshed

November 28th, 2024 12:22

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Native

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### <提供プロダクト>

学習の科学とテクノロジーを活用し、企業に合わせて最適な研修を構築できる学習プラットフォームを運営しています。学習内容を実際の業務シーンで活用できるようにするために、「教わる、練習する、学ぶ、応用する」というプロセスを科学的に実践できる機能が高い評価を受け、大手企業での導入が進んでいます。

AIなどの最新テクノロジーを取り入れており、その代表例がAIコーチング機能です。

AIを活用したリアルタイムなフィードバックにより、社員の自発的な学習を進め、学びが売上に直結していく仕組みを提供しています。

現在グローバルで2億人以上に活用され、日本は少数精鋭組織でありながら、立ち上げ4年で20,000社に利用いただくプロダクトへと成長しています。

### ■業務内容

エンタープライズ企業の抱える経営課題、人材課題を引き出し、学習プラットフォームサービスの提案を行い、新規契約の獲得を担うフィールドセールスを担当していただきます。

- ・新規契約の獲得(見込み顧客への電話やメール、訪問、オンライン会議によるアプローチ)
- ・各企業の教育課題をヒアリングし、最適なプランと活用法を提案
- ・顧客ニーズにマッチした学習コンテンツ作成・改善の提案
- ・将来の受注に向けたリード情報の獲得(セミナー登壇/協業セミナー)
- ・ユーザーの商品の認知や興味・関心の醸成 (LP記事/YouTube動画/SNS)

### ■給与詳細

年収600万円～800万円 (年俸制)

月給：50万～66.6万円+インセンティブ

※固定残業代 30時間相当分を含みます。

※昇給とインセンティブ付与は四半期ごとに検討いたします。

- ・昇給：有
- ・交通費支給：有

■日本語の使用割合：30%

### ■福利厚生・待遇：

- ・社会保険完備：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
- ・残業手当 (固定残業時間30時間超過の場合)
- ・Macbook/iPad/iPhoneなど業務に必要なデバイスを貸与
- ・書籍購入/学習支援制度 (年間30万円まで支援)
- ・社用クレジットカードの貸与
- ・自宅近くのシェアオフィス利用可
- ・資格取得支援制度 (全従業員利用可)
- ・研修支援制度 (全従業員利用可)

■オフィスの喫煙状況：オフィス内禁煙

### ■選考の流れ：

書類選考→面接1～2回→内定→オファー面談

面接：オンライン可(オファー面談のみ対面実施)

---

## Required Skills

### ■必須スキル・資格

下記いずれかに当てはまる方

- ・大手営業経験3年
- ・SaaS営業経験3年
- ・無形商材営業経験3年

### ■尚可スキル・資格

- ・エンタープライズ企業への営業経験
- ・SaaS企業での業務経験
- ・人材開発/組織開発領域での業務経験
- ・中国語/英語を活用したビジネス経験
- ・IT業界でのコンサルティング営業経験
- ・教育/研修サービスでのコンサルティング営業経験

---

## Company Description