

BestSign

営業職（日本国内における法人営業）◆中国トップクラスの電子契約サービス／日本市場の開拓に貢献／語学力＋営業経験を活かす

IT関連の営業経験をお持ちの方、英語or中国語ができる方歓迎！

Job Information

Hiring Company

BestSign Inc.

Job ID

1517484

Industry

Internet, Web Services

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Yamanote Line, Tokyo Station

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

March 12th, 2025 08:47

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Other Language

Chinese (Mandarin) - Daily Conversation

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【仕事内容】

企業顧客向けに電子契約サービスおよび法律に特化したAI製品の新規営業を担当。具体的には下記のような業務をお任せします。

1. 営業計画と戦略を策定し、重点市場に向けプロジェクトを推進。

- 顧客の課題を把握し、適切なサービスやソリューションを提案する。また、良好な顧客関係を維持するため、アフターフォローを行う。
- 市場情報を収集・整理・分析し、顧客からのフィードバックを迅速に把握し、自社製品の改良や新機能の提案を行う。
- 市場の変化や業界のトレンドを迅速に把握・予測し、適宜に対応を行い、会社に対して前向きな提案を行う。

【基本情報】

業種: IT・WEBサービス

職種: 営業職（日本国内における法人営業）

雇用形態: 正社員（試用期間3ヶ月）

勤務地:

東京都千代田区丸の内1-11-1パシフィックセンチュリープレイス

JR山手線「東京」駅徒歩5分

想定年収:

600万円～800万円

【モデル年収】

年収800万円 入社1年目 メンバー（基本年俸640万+インセンティブ160万）

年収600万円 入社1年目 メンバー（基本年俸480万+インセンティブ120万）

休日休暇:

年間休日120日、完全週休二日制、祝日、夏季5日、年末年始3日、有給休暇10～20日

手当・福利厚生:

通勤手当、各種保険（健康保険 厚生年金保険 雇用保険 労災保険）

Required Skills

- エンタープライズセールスの経験（3年以上）
- 新規顧客向けの提案営業経験
- 英語もしくは中国語：日常～ビジネスレベル以上
- 情報技術・ソフトウェア・通信工学などの知識
- SaaS、クラウド、ソフトウェア、AIなどのIT分野に対する知識

Company Description