



12364セールス / アートアドバイザー_Supply_営業職

Job Information

Recruiter

United World Inc

Job ID

1518770

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 8 million yen

Refreshed

January 29th, 2025 11:33

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【会社概要】

<会社について>

当社は、「創造力に国境なんてない」というVisionを掲げ、あらゆる可能性を秘めているアーティストが、自国だけではなく世界中で活躍できるように、様々なアートサービスを提供している会社です。

主力プロダクトである、グローバルアートマーケットプレイスは、現代アート専門の登録制ECプラットフォームです。現在、登録アーティスト数9,000名、国籍126カ国以上の方に利用されており、アジアにおいてシェア率はNo.1の規模で展開しています。

また、現代アートの二次流通市場であるResale、ギャラリーの9s Galleryを運営しています。

▷ <https://www.tricera.net/ja>

【募集背景】

現在、世界のアート資産は1兆7,000億米ドルの規模を持ち、さらにアートは資産クラスとして魅力的であるということが証

明されています。また、特にゼロ年代以降においては、世界規模での現代アートマーケットの顕著な盛り上がりが見られます。その活況の一方で、様々な障壁により、実際の流通総額は全体の3~4%にとどまると言われています。

当社はこの1兆7,000億米ドルのアートマーケットにおいて、国境を超えたアート投資・コレクション領域のハードルを下げること、アート業界に新たな流動性を生み出し、Missionに掲げる「アーティストの世界進出やキャリア形成」を実現します。

現在約20名規模のメンバーが在籍しており、Business / Product / Corporate / Operation のチームで構成され、今後の事業拡大の為、採用の加速・組織の拡大をしていくフェーズにあります。

【お仕事の内容】

- ・個人アートコレクターへの営業活動
- ・法人(アートギャラリーやアートディーラー)への営業活動
- ・新規の個人・法人の顧客開拓に向けた施策の企画、実行
- ・海外のアートフェアなどへの出張を含めた新規顧客開拓海外営業
- ・メール、SNS、Zoomを使用したオンラインコミュニケーション及び海外出張を含んだオフラインコミュニケーション
- ・Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ・顧客データ管理

※入社3ヶ月以内に実績を出していただく為に、オンボーディングとしてアートセールスに関するトレーニングプログラムを用意しています。

Required Skills

■ 必須要件

- ・ビジネスレベルの日本語力(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・ビジネスレベルの英語力(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・現代アート業界について積極的に学ぶ意欲があること
- ・金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・標準的なPCスキル(Excel・Word・PowerPoint)とITリテラシー
 - 常に最新のITスキルにキャッチアップし続けられること
 - 使用するツール:Salesforce / Notion / Kintone / Slack / Zoom / SNSほか

Company Description