



【英語】 キーアカウントマネージャー | マレーシア系のSaaS企業 [Exclusive job](#)

グローバルな業務環境で仕事ができる！

Job Information

Recruiter

[EPS Consultants LLC](#)

Job ID

1524808

Division

営業部署

Industry

Internet, Web Services

Company Type

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

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 7.5 million yen

Salary Commission

Commission included in indicated salary.

Work Hours

平日 : 9:00 - 18:00 (休憩 : 1時間)

Holidays

完全週休二日制 (土日祝)

Refreshed

March 5th, 2025 18:07

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- 様々な業界における新規または既存顧客へのビジネス開拓およびセールス業務を担当。
- 個人の月間売上目標を達成し、さらに上を目指す。
- 新規業界における顧客獲得に向け、営業プラン、プロモーション活動、マーケティング戦略の開発を継続的に行う。
- 顧客に向け、自社商品、サービス、およびプロモーションの発信を効率的に行う。
- アカウント管理とリピートセールスにより、顧客との良好な関係を継続的に構築および維持する。
- 顧客からの問い合わせを管理し、セールス関連のフォローアップを行う。
- あらゆる業界（IT/SaaS、AI/機械学習、出版社/教育、金融機関、小売、FMCG、旅行、航空、教育、テクノロジー、通信など）におけるビジネスチャンスを獲得し、成長させ、企業営業チームと協力する。
- 販売チャネルとして、またはマーケティングやブランディングの観点から有益な新しいパートナーシップを開拓する。

※ 変更の範囲：その他会社が定める業務

Required Skills

- 短大卒業以上。
- 日常会話レベルの英語力。
- 少なくとも3年以上の営業経験、および新規ビジネス開拓経験必須。望ましい経験業界：アドテクノロジー、IT、SaaS、ソフトウェア、テクノロジー、Eコマース、および広告代理店。
- ゼロから新規顧客にアプローチし、クロージングできるビジネススキルおよび経験。
- セールスやマーケティング、特に対面やビデオ通話によるプレゼンテーションに対する情熱を持っていること。対面およびオンラインでのミーティング進行、また、常に新しい人々と出会うことに抵抗がないこと。

Company Description