

Sales Engineer (URGENT Role)

International Environment

募集職種

人材紹介会社

ネクスト・ムーブ 株式会社

求人ID

1092740

部署名

Sales

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 800万円

更新日

2024年11月11日 03:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

大学卒 : 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

A rapidly-growing SaaS venture is building a solid team to dominate the market. They are specialized in building SaaS model service for Data Management, through Cutting edge Satellite technology.

They recently received huge funding and aiming to dominate the market

スキル・資格

- Minimum 1 year of Sales experience in **SaaS** or **Cloud Service**
- Business level English & Japanese

Good to have

- IT Consulting experience in Major company
- Experience in Construction / Architecture / Finance / Energy industry

会社説明

<p>Next Move understands that the most important asset of any business is its people.

 And because it's people that make a successful business, our primary focus is building a strong relationship with you; whether you are a candidate seeking new career opportunities or a client that requires human resource solutions.

 For candidates this enables us to not only understand your unique skill set, but also importantly allows us to offer advice and closely match, in all ways, what you are looking for. Because we want you to be happy, motivated and challenged in your new career.

 For a client it means that we have an understanding of you as a company To us you are never just another job description.</p><p> </p><p>ネクストムーブは企業にとって最も大切な財産は「人」と考えています。</p><p>ビジネスを成功に導く鍵は有能な人材にあります。仕事内容はもちろんのこと、人物、社風そしてタイミング。複合的な要素が一つに重なりあった時、始めて企業と人、人と人が一つの形として繋がる。このような瞬間に我々は幾つも立ち会ってきました。</p><p>当社では新たなキャリアチャンスをお探しの方、リソース・ソリューションをお求めの企業の皆様と個々に信頼関係を築くことを大切にしています。</p><p>このようなアプローチをすることにより、お仕事をお探しの方のスキルだけに注目するのではなく、どのような方であるのか、次のステップに何を求められているのかを理解をした上で多角的な視点に基づいたアドバイスやご提案をし、皆様が新しい環境で楽しく、意欲に満ち、やりがいのあるお仕事ができるようお手伝いをさせていただくことができます。</p><p>また、求人中の企業の皆様には求人職務記載内容にとどまらず、一企業様として組織内容やビジネスを十分に理解したうえで、ご提案・ご紹介をさせていただくことができます。</p>