



アカウントセールス（Zoho事業、リーダー/マネジャー候補）

Zohoは企業のIT化・業務効率の向上をサポートするクラウド型ソリューションです

募集職種

採用企業名

ゾーホージャパン株式会社

求人ID

1255995

部署名

Zoho事業部 営業部

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

神奈川県, 横浜市西区

最寄駅

みなとみらい線、みなとみらい駅

給与

600万円～1000万円

勤務時間

標準勤務時間 9:00 - 18:00（試用期間後はフレックスタイム制）、一部リモート可（要承認）

休日・休暇

完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など

更新日

2024年11月22日 05:00

応募必要条件

職務経験

3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

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集背景】

～の～

Zoho事業では、中小企業の顧客向けの営業活動に注力しています。

SMBを中心とした顧客セグメントにおける当社Zohoサービスの販売促進、拡大のため、販売目標を持ち、販売戦略を策定し、お客様対応、提案、受注、売上管理、データの収集と分析、改善策まで、当社アカウントセールス業務全般にかかわり、貢献していただきます。

【主な仕事内容とタスク】

- 営業目標、営業戦略の設定、調整、実行、振返り
- 顧客対応（トラブル対応含む）
- 提案活動
- 受注対応
- 改善のためのデータ収集と分析

スキル・資格

【求める人物像】

- 変化が早い環境において、Zohoサービスの新機能や新サービス、新技術にキャッチアップできる方
- 担当チームの目標達成に向けてドライブをかけることが得意な方
- チームマネジメントが得意な方

【必須要件】

- BtoBマーケットにおける営業またはプリセールスのご経験（目安：3年以上）
- 目標達成に向けて適切にPDCAを回す業務のご経験
- CRM, SFA, MAにおけるソリューション営業（提案含む）のご経験
- 顧客向けのデモンストレーション実施や提案資料のご作成経験
- 社内およびグループ会社とのメールやチャットによる英語でのコミュニケーションスキル（目安：TOEIC 600点以上）

【歓迎要件】

- 通信（ISP）、公共、流通、サービス、製造、金融等の幅広いユーザーに対する営業経験

勤務地：神奈川県横浜市 本社（みなとみらいオフィス）、一部リモート可（要承認）

交通費：全額支給（月10万円まで）

休日・休暇：完全週休2日制（土日）、祝日、年末年始、有給休暇、特別休暇など

有給休暇の付与

試用期間終了後15日付与（入社月によって変動）、以降毎年4月に規程に従い付与

試用期間：3か月

給与：月給45万円～60万円（月給45万円の内訳：基本給37.7万円、25時間固定残業7.3万円）*月給は経験に応じて考慮

昇給：年1回（4月/人事評価および業績に応じて）

賞与：業績・勤務状況に応じ原則年2回（8月、2月）

福利厚生

社会保険（健康保険、厚生年金、雇用、労災）、年1回定期健康診断、ハマふれんど（福祉共済）、昼食費全額支給（指定の昼食業者を利用した場合）、確定給付企業年金、iDeCo補助、育児休業、介護休業、資格試験報奨金制度、教育補助制度、ジョブリターン制度 など

※社内制度・取り組みについては次のページをご覧ください

https://www.zoho.co.jp/internal_systems/

会社説明

ソフトウェアは私たちににとってのクラフトであり、情熱です。

Zohoでは、ビジネス上の問題を解決するソフトウェアの作成に取り組んでいます。お客様が毎日使うソフトウェアは手頃な価格で提供すべきだと信じています。

- **クラフトマンシップ、限りない洗練を求めて**
ソフトウェアを作るには、小さなチームで自由な環境で行うのが一番です。数字や測定基準だけのアプローチでは、創造性が失われ、魂のない製品になってしまいます。
- **非上場を守り、利益を上げ、誇りを持つ**
私たちの不変の信条は人財と製品に投資することです。そのため、投資のほとんどを研究開発に費やしています。
- **イノベーションファーストの会社**
私たちは、自分たちを改革する能力に大きな誇りを持っています。
- **社員へのホリスティック・アプローチ***
私たちは、Zohoによって真に成長する人を採用します。
*社員へのホリスティック・アプローチ：社員を包括的に理解し採用/評価する手法
- **プライバシー保護への取り組み**
私たちはプライバシーを単なるポリシーではなく、原則としてとらえています。