

BIPO | Make Life Easier.

Sales Manager 営業マネージャー (法人営業/ 週1日在宅勤務/ 東京勤務) 👍 独占求人

アジアを中心に展開する人事テクノロジーやサービスを提供する外資系企業

募集職種

採用企業名

BIPO Service Japan Co., Ltd

求人ID

1441056

業種

ビジネスコンサルティング

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

外国人の割合

外国人 半数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

半蔵門線、 半蔵門駅

給与

800万円 ~ 1200万円

歩合給

給与：歩合給込み

勤務時間

9時~18時、休憩1時間

休日・休暇

完全週休二日制 土 日 祝日 GW 年末年始 特別休暇：慶弔、病気休暇、夏季休暇、誕生日休暇など

更新日

2024年12月24日 06:00

応募必要条件

職務経験

6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

ネイティブ

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

Company info 会社概要

BIPO North Asia are currently looking for good talents to join our team and what we are offering, are well planning career path, trainings, attractive package, overseas career insight and the most important, Work-Life Balance!

BIPO was founded in 2010 with its headquarter in Singapore. The footprint has expanded to Shanghai, Hong Kong, Taiwan, Vietnam, Thailand, Australia, New Zealand and with business links in more than 10 countries and regions. As a one-stop human resources service partner, we are committed to provide customers with personalized human resources solutions.

Based on years of practical experience and technology development, with the continued focus on cloud platform and concept innovation, we have developed BIPO service platform, which provides one-stop integration and support in respect of clients' human resource and administration. By means of the effective division and process control of "People" and "BIPO Platform", implementation of human resource cloud services in its true sense, so that we can truly embody the "People" and "Cloud" interaction in the great advantage of human resource in transaction management.

For more information, please visit <http://www.biposervice.com/>

BIPO North Asiaでは現在、優秀な人材を募集しており、キャリアパス、トレーニング、魅力的なパッケージ、海外キャリアの可能性、そして最も重要なワークライフバランスを提供します。

BIPOは2010年に設立され、本社はシンガポールにあります。現在、上海、香港、台湾、ベトナム、タイ、オーストラリア、ニュージーランドに拠点を広げ、世界41カ国以上の国と地域でビジネスを展開しています。ワンストップの人材サービスパートナーとして、お客様のニーズに沿ったソリューションを提供しています。

長年の実務経験と技術開発に基づき、クラウドプラットフォームとコンセプトの革新に焦点を当て、BIPOサービスプラットフォームを開発し、顧客の人事・総務に関する問題点を統合的にサポートしワンストップでサービスを提供しています。「人」と「BIPOプラットフォーム」を効果的に分割しプロセスの制御により、本当の意味での人事クラウドサービスを実現し、人事管理における大きな利点である「人」と「クラウド」の相互作用を真に体现することができます。

=====

Sales Manager

営業マネージャー

=====

【Responsibilities 具体的には】

- Generating new sales lead and build strong relationship with Japan based clients for BIPO Cloud HRMS solution
 - Approaching potential clients through warm/ cold call, mail, seminar, exhibition
 - Work closely with global sales team from Singapore, China, Hong Kong and other overseas offices
 - Demonstrating BIPO HRMS and introducing payroll outsourcing services and Employer of Record to clients with other department managers
-
- 日本国内におけるBIPO Cloud HRMS（クラウド人事システム）の営業開発、パイプラインの確立、法人顧客との関係構築
 - 新規顧客を開拓、既存顧客との関係構築を通して、持続的な販売パイプラインを確保する
 - 電話、メール、交流セミナーを通じて、潜在顧客への提案を実施
 - ビジネスチャンスを広げるため、他国、他部門のチームとも積極的に情報共有を行う
 - 担当アカウントや、新たなソリューションの提供、アップセルなど営業のベストプラクティスを確立する
 - 新規顧客を開拓に向けて、マーケティングプランを立ち、活動をする

■ Interview process 選考プロセス ■

2 rounds

CV screening → 1st web interview → 2nd web interview → (extra 3rd face to face interview if needed) → offer

面接回数：2回

書類選考 → 一次面接 → 二次面接 → 内定

Working location 勤務地：

Japan office 日本会社：Tokyo Chiyoda-ku 東京都千代田区

Hazomon station 半蔵門駅（東京メトロ半蔵門線）4 mins from office 徒歩4分

Ichigaya station 市ヶ谷駅（JR東日本、東京メトロ、都営地下鉄）10 mins from office 徒歩10分

Contract type 雇用形態：Permanent staff or fixed contract 正社員または契約社員

Probation period 試用期間：有り(3ヶ月～)

Salary 給与条件：

Expected annual salary 予定年収800~1200万円+（depending on sales performance 実績によります）

Commission 歩合給：個人の業績によります。

Transportation allowance 交通費：applicable 支給

Social insurance 社会保険：健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険

Overtime allowance 残業手当：applicable to non-managerial staffs

Flexible working hour フレックス就業時間：(8:00~10:00) ~ (17:00 ~ 19:00) including 1 hour lunchtime 休憩時間 60分 含め

Work from home 在宅勤務：1 day per week 週1日在宅

Others 他

転勤：無し

出向：無し

昇給：年1回

残業 月0時間 ~ 30時間程度

休日・休暇：年間休日 120日

有給休暇 初年度 10日(6か月目～)

完全週休二日制 土日 祝日 GW 年末年始

特別休暇：慶弔、病気休暇、夏季休暇、誕生日休暇など

福利厚生制度：リクラブ加入・DC制度など

受動喫煙対策：就業場所 全面禁煙

スキル・資格

【Requirements 応募必要条件】

- 7+ years of Business Development experience in B2B industry, focusing on Japan market
- Working experience in HR or IT industry is a big plus
- Native in Japanese
- Good command of English
- Proactive and aggressive on sales activities

- 7年以上の法人営業経験、セールスの実績があることが望ましい
- 人事、IT産業の経験は尚良い
- バイリンガル（日本語、英語）
- 自主的な行動力

【Welcome 歓迎条件】

- 英語で業務を行える方が望ましい
- 人事システムに関する事業開発経験、実績

会社説明

BIPOは、アジア太平洋地域においてHRMS業界をリードするワンストップHRソリューションプロバイダです。2010年に設立されたアジア太平洋地域の本社はシンガポールにあり、研究開発センターはシンガポール、上海、インドネシア、マレーシアにあります。また、日本、香港、台湾、インド、タイ、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランドといったアジア太平洋地域、およびUSやヨーロッパにも拠点を設立し世界41ヶ国以上で事業を展開しています。

At BIPO, we help businesses transform and digitalise, enabling them to thrive and realise their growth ambitions. Around the world, we support over 1,600 clients across 87 countries and regions with a new generation of HR solutions. Our comprehensive suite of service products from our award-winning cloud and mobile-based HR Management System (HRMS), multi-country payroll calculation, overseas landing services, Business Process Outsourcing (BPO) to attendance automation provide clients with a multi-regional, integrated and seamless user experience.

Our global R&D Centres are the foundation of BIPO's HRMS and Workio platforms, providing cutting-edge, agile, and innovative technology solutions to meet the needs of Industry 4.0. We are also ISO-27001 certified with multi-country compliance, providing clients with the trust and confidence to champion their international growth plans.

Founded in 2010, BIPO is a leading, one-stop global HR service provider with a vast network of offices situated in key gateway cities across Asia Pacific: Singapore, Australia, Cambodia, Mainland China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Macau, Malaysia, Myanmar, Philippines, Taiwan, Thailand and Vietnam. Our APAC Headquarters in Singapore serves as our hub for the region.