

# 「金融、コンサル、IT」なら j Career

アカウントエグゼクティブ（リモートワーク可）

多様な働き方、最先端のマーケティング手法で業務に取り組みます

## 募集職種

人材紹介会社

株式会社 j Career

採用企業名

上場に向けたAIスタートアップ企業

求人ID

1459419

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 900万円

勤務時間

フレックスタイム制 コアタイムあり：コアタイム10:00~14:00

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）、年間休日123日、年末年始休暇、など

更新日

2024年11月09日 01:00

## 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

無し

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

アカウントエグゼクティブのリーダー候補として下記業務をお願いします。

【業務内容】

- ・ 大手製造業を中心に新規顧客への提案業務
- ・ アカウントプラン作成/管理
- ・ キーマン(推進者)発掘/ネットワーク構築
- ・ 複数部署リレーション構築 ・ 開発チームへプロダクト改善に向けたフィードバック
- ・ 社内のマーケティング/インサイドセールス/カスタマーサクセスとの連携
- ◆ ポジションの魅力
- ・ セールスマネージャー、事業責任者、PMMなど、志向に合わせて多種多様なキャリアパスに進める可能性があります。
- ・ ABM戦略を採用しており、マスの営業活動は行わず、ターゲット企業群への戦略的なアプローチを行います。

組織拡大中にてメンバー増員の募集

国内のエンタープライズ企業、更にはグローバル企業へも展開していく予定です。

---

## スキル・資格

### 【必須】

- ・ 法人営業経験2年以上（業界・商材不問）
- ・ 自らニーズをヒアリングし、提案書作成～顧客対応まで一貫して担当しPDCAを回し続けた経験

### 【歓迎スキル】

- ・ 役員クラスのリレーション構築経験
- ・ アカウントプラン作成経験
- ・ SaaSサービスのアップセル営業経験

---

## 会社説明