



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

中国語／営業責任者候補（中国ECデータサービス事業の日本企業向け法人営業）【在宅勤務制度あり】

中国ECデータサービス事業の日本企業向け法人営業責任者候補を募集します。

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

求人ID

1477916

業種

デジタルマーケティング

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合

外国人 少数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 新宿区

給与

700万円 ~ 1000万円

ボーナス

給与：ボーナス込み

時給

想定年収：700万円～1,000万円 ※みなし残業45時間を含みます。

休日・休暇

完全週休2日制（土・日）、祝祭日、夏季休日、年末年始、慶弔休暇 有給休暇、特別休暇制度 ※年間休日：125日

更新日

2024年08月20日 02:00

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

無し (英語使用比率: 全く使わない)

日本語レベル

流暢

その他言語

中国語：北京語 - 日常会話レベル

最終学歴

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【業務概要】

上海のクロスボーダー部門と密にコミュニケーションを取り、中国ECデータサービス事業の重要機能であるエンタープライズ営業を担っていただきます。

中国ECに進出している日本のエンタープライズ企業のリード獲得、商談機会の創出から提案～受注、アカウントプラン（個社に対する営業戦略、サービスの利用拡大までの全てのプロセスにおいて、エンタープライズ攻略のための戦略プランニング～提案営業など、業務内容は多岐に渡ります。クライアントごとに異なる課題に向き合いながら、データソリューションを通じて、解決のために伴走するコンサルティング要素の強い営業ポジションです。

セールスマーケティングに関しては、担当1名をマネジメントしながら推進いただきます。

【主な業務内容】

- エンタープライズ向けの新規開拓、提案営業
 - ECデータソリューションの提案営業
 - 既存顧客へのカスタマーサクセス(システム活用促進、データ活用支援)
 - 既存営業(契約拡大、アップセル、クロスセル)
 - セールスマーケティング(セミナー運用、コンテンツ作成、企画立案)
- ※メンバーマネジメント

【当企業のクロスボーダ事業の特徴・やりがい】

- 日中の経営直下のクロスボーダー事業の立ち上げフェーズ～拡大への参画
日中グループ共同で展開する事業・チームであるクロスボーダー事業の少数精鋭メンバーとして携わっていただけます。また、クロスボーダー事業では、中国企業の日本進出の支援、東南アジアなどの新興国における事業展開など取り組みを開始しているので複数のPJに関わられたり、事業開発の機会がございます
- 世界最大のEC市場のビッグデータを駆使した販売支援ができる
中国EC市場は、世界最大のEC市場であり、当社はその市場において、ECデータ分析ツールのパイオニアとしての実績をもち、また、高精度のデータを保有しています。世界最大のEC市場を開拓する日本企業様に対して、データを駆使して、お客様の販売戦略や、さらには経営戦略に寄与する支援ができます。

スキル・資格

【必須スキル/経験】

- 中国語：日常会話レベル以上
- ※外国籍の方は、日本語ネイティブレベル
- 法人向けの新規開拓営業、顧客折衝の経験(大手・中堅)
 - セールスマーケティング(セミナー運用、コンテンツ作成、リード獲得施策の企画立案)の業務経験
 - 中国ECビジネスの経験(運営、支援のいずれか)
 - データに基づく戦略立案、業務改善、アクションの経験
 - EXCELスキル(Pivot+VLOOKUPが使えるレベル)、資料作成スキル(PPT作成)

【歓迎スキル/経験】

- 代理店営業、アライアンスの経験、
- データビジネスに携わった経験
- ITベンチャー/スタートアップでの就業経験
- 新規事業立ち上げ/事業開発を主体的に担った事のある方
- BIツールの使用経験 (Tableauなど)

会社説明