

「金融、コンサル、IT」なら j Career

セールス（インセンティブ）

情報収集と分析力を元に未経験からも可能

募集職種

人材紹介会社
株式会社 j Career

求人ID
1480252

業種
インターネット・Webサービス

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

給与
300万円～500万円

勤務時間
フレックスタイム制/標準労働時間8時間（コアタイム 11:00～14:00）

休日・休暇
土日祝、夏季・年末年始休暇、有給休暇、など※オフィス併設のギャラリー営業時には土日祝の勤務の可能性有（その場合は代休となります）

更新日
2024年06月16日 00:00

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
日常会話レベル

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

■業務内容

- ・ 新規・既存の富裕層顧客への営業活動
- ・ 新規顧客開拓に向けた施策の企画、実行

顧客ニーズに基づいたアート作品の提案、購入サポートまでのコミュニケーション

(メール、SNSを使用したオンラインや電話、往訪でのオフラインコミュニケーション)

- ・ Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ
- ・ 顧客データ管理 ・ 作品販売後のクロージング (顧客のアフターフォロー、サポート)
- ・ 既存顧客との定期的な面談による継続的な関係構築

※オンボーディングあり

スキル・資格

必須条件

- ・ 現代アート業界について積極的に学ぶ意欲がある方
- ・ 情報の収集と分析を行える方 (富裕層の購買行動に関する分野など)
- ・ 金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・ 標準的なPCスキル (Excel・Word・PowerPoint) とITリテラシー

使用するツール : Salesforce / Notion / Kintone / Slack

歓迎経験

- ・ 富裕層顧客を対象とした接客・営業の経験や実績がある方
- ・ スタートアップ、ベンチャーでの営業経験がある方
- ・ 上場企業経営者やエグゼクティブとの折衝経験豊富な方

会社説明