



## 【福岡】Sales Director | 業界最大手のオフィスサービス企業

グローバル案件も多数取り扱い！語学力を活かせる環境！

### 募集職種

#### 人材紹介会社

EPSコンサルタンツ

#### 採用企業名

世界120カ国以上でサービスを展開する世界的オフィスブランド

#### 求人ID

1480264

#### 業種

デベロッパー・ハウスメーカー・建設

#### 会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

福岡県、福岡市博多区

#### 給与

1000万円～1400万円

#### 勤務時間

9:00～18:00 (休憩時間1時間)

#### 休日・休暇

完全週休二日制 (土日祝日休み)、年末年始、夏季、その他特別休暇有

#### 更新日

2024年07月01日 04:00

### 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

日常会話レベル

#### 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

業界最大手のオフィススペース事業（サービスオフィス / コワーキングスペース）を展開するグローバル企業にて福岡中心に九州地方の営業活動を統括する役割をお任せいたします。同社COOの下、自社ブランドの営業戦略立案・推進、営業チャンネル創出などが期待されます。

## 【業務詳細】

- セールスリードのコンバージョンを高めることで収益を最大化し、複数のブランドで売上成長を推進する。
- カントリーセールスプランの策定と実行を監督する。
- 新サービス、新拠点の販売機会の発掘。
- マーケティング部門と密接に連携し、新規営業チャネルの機会を特定、顧客獲得に向けたキャンペーンを実施する。
- 強力なブランド・アンバサダーとなり、地域のビジネス・コミュニティとネットワークを築き、市場における情報優位を得る。
- 管轄地域の営業チームのパフォーマンスを向上させる。

社内には外国籍の社員も在籍しており、社内資料も英語が基調となっているため語学力を活かせる・磨くことができる環境です。

様々な層に向けたブランドを展開しており、企業規模や予算、立地、使用用途に合わせた柔軟な提案が可能です。外資系企業の日本進出、地方への企業誘致、個人事業主/小規模事業者向けバーチャルオフィスなど多様な面で価値提供をしています。

---

## スキル・資格

- B2Bソリューション/サービス営業およびビジネス開発経験をお持ちの方
- トップラインの売上成長を推進し、業績を向上させてきた実績をお持ちの方
- 顧客ニーズを理解し、問題の解決策を見出すことができる方
- 10名程度のマネジメント経験をお持ちの方
- ビジネスレベルの英語力をお持ちの方

---

## 会社説明