



グローバル営業・ビジネス開拓エグゼクティブーバイリンガル人材募集中

募集職種

採用企業名

インターソフト株式会社

求人ID

1480611

業種

ITコンサルティング

会社の種類

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, 港区

給与

500万円 ~ 1000万円

ボーナス

固定給+ボーナス

歩合給

固定給+歩合給

更新日

2024年07月25日 01:00

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

当社のグローバル営業マネージャーとして、営業チームをリードしていただきます。

海外のチームメンバーとはオンライン会議や時折の海外出張でコミュニケーションをとっていただきます。

自身の経験を活かして新人や若手の営業スタッフの育成に努め、当社が求める人材に育て上げていただきます。

当社の業績向上に経験を活用していただき、それに応じた報酬を得ていただきます。

必要に応じてアジア太平洋地域への出張もあります。

スキル・資格

- *英語と日本語のビジネスレベルのスキルが必要です*

責任範囲:

- 顧客アカウント管理に関するすべての案件の窓口となる
- 強固な長期顧客関係の構築と維持
- アカウントの貢献マージンを最大化するための契約交渉と契約締結
- 主要顧客、ステークホルダー、経営陣との信頼できるアドバイザー関係の構築
- 顧客のニーズと目標に沿ったタイムリーなソリューションの提供
- 月次／四半期ごとの取り組みの進捗状況を内外のステークホルダーに明確に伝える
- 既存顧客との新規ビジネスの開拓や営業ノルマの達成のための改善点の特定
- ソフトウェア開発およびインフラストラクチャマネージドサービス分野の新規顧客の開拓
- 主要なアカウントメトリクスの予測と追跡（四半期の販売実績、年間予測など）
- アカウントの状態に関するレポートの作成
- 社内でのリーダーシップと協力による機会の発見と成長
- 必要に応じて難しいクライアントの要求や問題のエスカレーションをサポートする

一般的な要件:

- **最低限の経験レベル:** 5年以上
- **キャリアレベル:** ミッドキャリア
- **最低限の英語レベル:** ビジネスレベルの会話能力

- **最低限の日本語レベル:** 外国人の場合、ネイティブまたはビジネスレベル

- **最低限の学歴:** 学士号または同等の資格

- **ビザステータス:** 日本国籍または日本での就労許可が必要

****必要なスキル / 望ましい特性:****

- 日本の製造業および/またはエンタープライズソフトウェア業界に関する知識と経験

- 英語と日本語の流暢さ

- アカウントマネージャー、キーアカウントマネージャー、セールスアカウントマネージャー、ジュニアアカウントマネージャー、または関連職種での経験

- 幹部やCレベルを含む、組織内のあらゆるレベルの主要な利害関係者とのコミュニケーション、プレゼンテーション、影響力行使の能力の実証

- CRMソフトウェア（例：Salesforce）およびMS Office（特にMS PowerPointおよびMS Excel）の確かな経験

- 顧客志向のソリューション提供経験

- 細部に注意を払いながら、複数のアカウント管理プロジェクトを同時に処理する能力

- 優れた聴取力、交渉力、プレゼンテーション力

- 口頭および書面でのコミュニケーション能力

- デジタルマーケティングの知識とデジタルワークスペースでの経験があれば有利

- 年間目標の100%以上の一貫した達成能力

****勤務地:**** 東京 - 23 区

- ****職種:**** 常勤フルタイム

- ****給与:**** 500 万円 ~ 1,000 万円

- ****給与ボーナス:**** ボーナスは年1回支給され、目標達成に基づきます

- ****給与コミッション:**** 四半期の目標達成に応じて、給与に加えてコミッション/インセンティブが支払われます

- ****業界:**** IT サービス - アプリケーション&インフラストラクチャ

会社説明