



セールスエグゼクティブ/シニアセールスエグゼクティブ

スタートアップ×DX支援での募集です。法人営業（その他）のご経験のある方は歓...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

スタートアップ×DX支援

求人ID

1481146

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

600万円 ~ 800万円

勤務時間

09:00 ~ 17:00

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社4ヶ月目には最低10日以上 【休日】週休二日制 土 日 祝日

更新日

2024年07月04日 17:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

流暢

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

【求人No NJB2213802】

・込み顧客の発掘、案件化、案件のクロージングといった・連のプロセスを遂・することにより、ビジネス開拓をリードいただきます。

また、展・会や製品デモ等を通して新規開拓戦略を実・し、成約後もオンボーディング、製品トレーニングといったサポートを提供し、カスタマーサクセスを図ることも期待されます。

また、このポジションでは、クライアントのニーズ特定、社内へのコミュニケーション、必要な情報のフォローアップを実・し、チームワークをリードする必要があります。

定期的にクライアントとコミュニケーションし、必要に応じて直接訪問を行い、顧客との強固なパートナーシップを構築し、維持することも重要となります。その他、業界情報を収集・報告する等、必要に応じて種々のタスクに携わることがあります。

<業務内容詳細>

- ・ 新規ビジネスの開拓・ 込み顧客の開拓、 事業機会・パイプラインのフォローアップからライセンス契約。
- ・ 込み顧客の開拓・ 展・会への参加、プラットフォームのデモ実施などのマーケティングプランの実
- ・ カスタマーサクセス・ カスタマーサクセスとアップセルのための顧客オンボーディング、製品トレーニング等のカスタマーサポート。
- ・ 顧客のニーズや要求事項を正確に理解し、社内チームと協議し必要なアクションを実・する。
- ・ 必要なデータ、書類、その他の情報について顧客をフォローアップする。
- ・ 定期的なメールでのコミュニケーションや顧客訪問等を通して顧客担当者と良好な関係を構築・維持する。
- ・ 化学業界に関する情報を収集し、社内チームに報告する。
- ・ 必要に応じて種々のタスク・プロジェクトに携わる。

<働き方>

ハイブリッド（リモート+週2・3回のオフィス勤務）。フルリモートは要相談。

スキル・資格

- ・ 卒以上（化学関連の専・分野を修了していればプラス評価。）
- ・ 営業/新規顧客開拓3年以上の職務経験（化学/材料関連企業での経験があればプラス評価）
- ・ 本語ビジネスレベル以上
- ・ 英語ビジネスレベル以上（シンガポールとインドの社内チームと連携するために英語でコミュニケーションができること）
- ・ 積極性を持ってチームを巻き込みながら物事を進められる
- ・ 論理的思考で問題解決にアプローチできる

会社説明

ご紹介時にご案内いたします