

# PDOLE

【業界TOPクラスのシェア獲得】新規市場開拓営業/スキマバイトアプリ拡販@東京都

拡大フェーズの初期段階なので1→100を経験することができます

## 募集職種

人材紹介会社  
PDOLE株式会社

採用企業名  
スキマバイトアプリを運営するIT企業

求人ID  
1482297

業種  
インターネット・Webサービス

雇用形態  
正社員

勤務地  
東京都 23区

給与  
450万円～600万円

更新日  
2024年06月28日 00:00

## 応募必要条件

職務経験  
3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

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

### ■仕事内容

Timeeサービスによる課題解決のインパクト、収益性が見込める市場（業界/業種）を新たに開拓し、新規顧客獲得からカスタマーサクセスまで一気通貫での事業開発を担います。

### <BizDev>

- ・新規顧客のアポイント取得、商談、申込獲得  
マーケティングやインサイドセールスからのリードを受けとり、商談以降のフェーズを担います。  
同時に既定のやり方にとどまらず、市場開拓を目的とした活動に柔軟に取り組んでいただくことも可能です。
- ・既存との商談、利用拡大に向けた取り組みとTimee導入拠点増・募集人数増に向けたプロジェクトマネジメント

**■主な業務内容**

新規クライアントの獲得  
受注後、初回掲載までのフォロー  
ヒアリングによる課題の特定  
利用の拡大に向けた提案資料の作成  
大手企業様の専属担当として先方のキーパーソンへの日々のサポート  
担当者とのリレーション構築、提案  
決裁者へのプレゼンテーション

---

**スキル・資格****■必要要件**

法人営業経験(2年以上)  
新規開拓営業・フィールドセールスのご経験

**■歓迎要件**

事業開発組織、スタートアップ、支社/拠点開設等で立ち上げフェーズからの市場/顧客開拓経験  
IT/人材業界、あるいは無形商材を用いた法人営業/カスタマーサクセス経験  
ホテル/観光/介護/小売/製造/請負等特定業界の顧客をお相手とした営業経験  
一定規模以上（1,000名以上）の企業に対する顧客折衝経験  
メンバーマネジメントのご経験

**■求める人物像**

既存のやり方に囚われず、顧客の課題解決や事業開発手法を広く考え、早く動くことができる方  
自律的/能動的/主体的に行動でき、担当領域の事業開発当事者としての気概とコミットメントを持って取り組んでいただける方  
セールスやカスタマーサクセス等の機能役割にとどまらず、幅広く経験とスキルを身に付けてビジネスパーソンとしての引き出しを増やしたい方

---

**会社説明**