



【正社員】 アプリ開発会社でパートナーセールス企画▼在宅も可

急成長中のアプリ開発会社にてパートナーセールス企画のお仕事です！

募集職種

人材紹介会社

株式会社コングレ・グローバルコミュニケーションズ

採用企業名

成長中のアプリ開発会社

求人ID

1486899

業種

インターネット・Webサービス

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数)

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, 港区

最寄駅

山手線、 田町駅

給与

400万円 ~ 1000万円

ボーナス

給与： ボーナス込み

勤務時間

フレックスタイム制(フレキシブルタイム：7時00分-22時00分)※標準労働時間8時間(コアタイムあり)

休日・休暇

完全週休2日制(土日祝日、夏季冬季休暇、年次有給休暇あり)

更新日

2024年08月02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

自社クラウドと代理店協業モデルの企画・推進をお任せします

- ・パートナー協業における市場開拓戦略立案及び実行
- ・代理店候補企業との面談・営業体制立ち上げ
- ・効果的なインセンティブ施策の立案
- ・代理店向け勉強会の実施、営業支援
- ・パートナーとの折衝（共通目標の設定・事例紹介・営業同行・営業企画・関係深耕）
- ・チーム内での課題の発見、解決策の検討・実行など

※ハイブリッド勤務可能。原則、週2出社必須。週3以上の出社推奨です（会社、業務状況により変動あり）。

スキル・資格

【必須条件】

- ・法人営業経験3年以上
- ・ビジョン、ミッション、バリューへの共感
- ・社内外問わず多くの関係者とコミュニケーションできる能力
- ・通信ネットワーク、IoT、クラウド、セキュリティ、SaaS商材のいずれかに関する基礎的な知識

【望ましいスキル・経験】

- ・SaaS、Webサービスのセールス経験
- ・BtoBサービスの事業企画、アライアンス、営業企画経験
- ・SFA（Sales Force Automation）を使った顧客管理経験
- ・経理、会計の知識
- ・部署や会社を横断して協力して業務を行った経験

【こんな方がピッタリ！】

- ・当事者意識を持ち、成長意欲が高い方
 - ・一セールス担当ではなく、事業を作るという高い視座を持てる方
 - ・失敗を恐れず、前に進むチャレンジ精神のある方
 - ・同僚や他部門を巻き込み、円滑なコミュニケーションができる方
 - ・情報感度が高い方
-

会社説明