



【正社員】アプリ開発会社でフィールドセールス▼在宅も可

急成長中のアプリ開発会社にてフィールドセールスのお仕事です！

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

1486901

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

450万円 ~ 800万円

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30日 07:00

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

新規開拓営業を担うポジションです。
インサイドセールスがセットした商談を行い、新規顧客の開拓や既存顧客の深耕を行う具体的な業務は以下の通りです。

初期商談～受注までのプロセスの最適化

提案資料、見積書作成

担当者とのリレーション構築、業務改善提案

決裁者へのプレゼン（経営陣が決裁者となることが多いです）

※ポジションについては、選考を通じて適正と希望を踏まえ、他ポジションを打診する場合があります。

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

スキル・資格

【必須条件】

- ・ 当社のMission・Vision・Valueへの共感
- ・ 法人営業経験
- ・ 提案営業経験

【望ましいスキル・経験】

SaaS営業、ERP営業の経験

ベンチャー企業での勤務経験

経理/人事労務領域の業務経験/知識

【こんな方がピッタリ！】

- ・ 新しいことにチャレンジしたい方・ソリューション提案が得意で、その力をSaaS ERPの領域で活かしたい方
 - ・ 社会課題解決に強い当事者意識をお持ちの方
 - ・ No.1 SaaSカンパニーを作りたいと思える方
 - ・ チームワークを大切にし、優秀なメンバーと共に新しい価値を作りたいと考えている方
-

会社説明