



Business Engagement Manager 👍 独占求人

Global Brand, Exciting Industry

募集職種

採用企業名

Scala K.K.

支社・支店

SCALA KK・SCALA株式会社

求人ID

1486996

業種

ソフトウェア

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

銀座線、 赤坂見附駅

給与

経験考慮の上、応相談

ボーナス

固定給+ボーナス

勤務時間

9:30~18:00

休日・休暇

土日祝日

更新日

2024年07月24日 09:02

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

日本語レベル

流暢

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

Scala Japan is looking for a Business Engagement Manager to join their operations. Based in Tokyo you will be primarily tasked with developing and diversifying business so that income increases and the future growth of the organisation is guaranteed. You will be the front of the company and will have the dedication to create and apply an effective sales strategy.

Scala Japanでは、事業の多角化と発展を通じて収益を増加させ、組織の将来の成長を確保するビジネスエンゲージメントマネージャーを募集しています。東京を拠点に、効果的な販売戦略の策定および実施に尽力していただける方を求めています。

Key responsibilities:

- Develop a growth strategy focused both on financial gain and customer acquisition.
- Conduct research to identify new markets and customer needs.
- Arrange business meetings with prospective clients
- Promote the company's products/services addressing or predicting clients' objectives
- Prepare Quotes and sale contracts ensuring adherence to law-established rules and guidelines
- Keep records of sales, revenue, invoices etc.
- Provide professional feedback and after-sales support
- Build long-term relationships with new and existing customers

- 財務利益と顧客満足の両方に焦点を当てた成長戦略の策定
- 新しい市場と顧客ニーズを特定するための調査の実施
- 見込み顧客とのビジネス会議の設定
- 顧客の目標を予測または解決する製品/サービスのプロモーション
- 法律に基づく規則やガイドラインを遵守した見積もりおよび販売契約の作成
- 売上、収益、請求書などの記録の保持
- 専門的なフィードバックとアフターサポートの提供
- 新規および既存顧客との長期的な関係の構築

スキル・資格**Core Competencies**

- Proven working experience as a business development manager, sales executive or a relevant role
- Proven sales track record
- Experience in customer support
- Proficiency in MS Office and CRM software (Salesforce is a strong advantage)
- Strong communication skills – verbal & written
- Market knowledge
- Networking skills
- Negotiation skills
- Ability to build rapport
- Time management and planning skills
- BSc/BA in business admin, sales or relevant qualification

- 経験年数: 8年以上
- キャリアレベル: 中途採用
- 英語レベル: 日常会話
- 日本語レベル: ネイティブレベル
- 学歴: 準学士号/専門学校卒
- ビザステータス: 日本での就労許可が必要
- ビジネス開発マネージャー、営業担当または関連する役割での実務経験
- 優れた販売実績
- 顧客サポートの経験
- MS OfficeおよびCRMソフトウェア (Salesforce等)
- コミュニケーションスキル (口頭および書面)
- 市場知識
- ネットワーキングスキル
- 高い交渉スキル
- ビジネスリレーションシップ構築能力
- 時間管理能力および計画立案能力
- ビジネス管理、営業、または関連する資格の学士号

Other Skills

- Displays a positive attitude.
- Clearly articulate ideas and thoughts verbally.
- Accurately prepares written business correspondence that is coherent, grammatically correct, effective and professional.
- Values clients and responds to their needs as they arise.
- Establishes harmonious working relationships with team members.
- Actively applies feedback received to day-to-day work and strives to improve performance.

- Complies with all of our policies and procedures.

- ポジティブな態度の維持
- 考えやアイデアを明確に口頭で伝える能力
- 一貫性があり、文法的に正確かつ効果的でプロフェッショナルなビジネス文書の作成
- 顧客を重視し、ニーズに応じた対応能力
- チームメンバーとの調和のとれた関係構築能力
- 日常業務においてフィードバックを積極的に取り入れ、パフォーマンスの向上に努める姿勢
- すべてのポリシーと手続きの遵守

会社説明