



【第一号セールス/貿易SaaSプロダクト販売】直近4年売上10倍成長ベンチャー企業/シンガポール本社/多国籍メンバー活躍

<グローバル環境×英語力を活かして活躍>新プロダクトの拡販/事業成長の一翼を担う

募集職種

採用企業名

株式会社クロスリーチ

求人ID

1499277

業種

専門商社

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

半蔵門線、 九段下駅

給与

500万円 ~ 800万円

勤務時間

08:30~17:30 休憩:60分

休日・休暇

完全週休二日制 土曜日曜祝日

更新日

2024年10月17日 15:38

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

日常会話レベル

日本語レベル

流暢

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人の魅力】

- ・ **グローバルな組織で働ける!**
L 日本、ドバイに加え、2024年にはシンガポール拠点を新設し本社を移転しました。
外国籍のメンバーとコミュニケーションを取って働く、グローバルな雰囲気職場です。

- **事業の拡大・推進を最前線で感じられる!**
L 売上が飛躍的に伸びており、事業成長を肌で感じながら、キャリアアップできます。
- **魅力的な仲間たちと一緒に働ける!**
L 当社には「優秀な」メンバーが揃っています。
経歴・実績はさまざまですが、圧倒的な行動力で成果を出す仲間たちと一緒に働きましょう!

会社概要

当社は「日本輸出のゲームチェンジャーになり、2028年にNASDAQに上場する」というビジョンを掲げ、「日本」を輸出することで世界の人々の暮らしに華を添えることを目指しています。
少子高齢化によって日本の人口は減少しており、内需は今後ますます減少する見込みです。
そのため、日本の企業は積極的に海外市場に進出することが重要ですが、メーカーが直接製品を輸出するには依然としてハードルがあり、我々はこのハードルをDXを活用して解決していくことが重要だと考えています。
当社はこの分野に大きなビジネス機会を見出しており、自社のトレーディング実務経験と効率化ノウハウを活かした、「日本」輸出のDX化に取り組んでいます。

【事業内容】

1.トレーディング事業

調味料・水産品・飲料など、食品を中心に優れた日本産品を仕入れ、中東をメインに年間80コンテナ以上を輸出。ドバイにオフィス構えて営業基盤を構築し、2024年にはASEANに商圏を拡大するため、シンガポールにも拠点を新設しました。自社ブランド商品開発では現地拠点を活かし、各地の要望やトレンドを的確に把握した上で、日本のメーカー様と連携して最適な商品を生み出しています。

2.コンサルティング事業

中東トップクラスコンサルティングとして、ドバイにも事業部を有し、現地政府機関との連携のもと、日本の大企業や中央省庁の中東におけるマーケティング調査やプロモーション活動、法人設立等を支援。
トレーディング事業があることから、物流からレポートまで一気通貫でサービスを展開しています。

3.新規/デジタル事業

実業を通して、貿易実務の煩雑さを要因として多くのメーカーが輸出業務を商社に任せ、輸出を諦めている現状が分かってきました。デジタル事業では、プロダクト開発によって貿易に関わるこれらの業務を自動化し、メーカー自身が輸出を行なう事ができるようにします。
輸出のハードルをDXで解決し、メーカーが直接製品を輸出することで、日本産品を世界にアピールする機会を増やす支援ができると考えています。
私たちとともに、国際舞台での成功を目指し、常に進化し続ける環境で活躍できる仲間を求めています。

仕事内容

今回募集するのは、当社の新規事業における第一号セールスとなり、当社の成長を加速させる重要な役割を担っていただくポジションです。

事業の重点項目として、プロダクトの拡販に向けたプロダクトの改善/機能追加、組織体制構築、事業推進など多岐にわたります。

それらを推進すべく、当社SaaS製品の新規顧客開拓から既存顧客の維持まで、幅広い責任を持ち、当社のSaaSソリューションの売上拡大に貢献していただきます。

立ち上がったばかりの新事業でチャレンジングな環境ですが、社内にはトレーディング・コンサル部門があり、顧客基盤の構築が進むことで、コンサルティングサービスを提供するなど、クロスセル機会も模索できる体制が整っています。

【具体的な業務】

- 新規顧客開拓、およびリードジェネレーションのリード
- 顧客ニーズに応じた提案書の作成、およびフォローアップ
- デモやプレゼンテーションの実施~契約交渉、およびクロージング
- 顧客とのリレーション構築
- セールスパイプラインの最適化および拡大
- 顧客フィードバックの収集と製品チームへのフィードバック提供

雇用形態

正社員

期間の定め:無

試用期間:6ヶ月

試用期間中の勤務条件:変更無

給与

年俸制(想定年収500~800万円)

※ご経験に応じご相談

勤務地

本社:東京都千代田区九段北(九段下駅より徒歩2分)

転勤:無(勤務地は千代田区、中央区内で移転する可能性あり)

喫煙環境:屋内全面禁煙

勤務時間

08:30~17:30

所定労働時間:08時間00分

休憩:60分

残業:有

残業手当:無

時差出勤制度:あり(申請により始業時間を最長1時間繰り下げる制度)

通勤手当:会社規定に基づき支給

休日休暇

- 年間120日

- 完全週休二日制
- 土曜日曜祝日
- 夏期2日
- 年末年始休暇:12/31、1/2、1/3
- 有給休暇:入社半年経過時点10日
- パースデー休暇

手当/福利厚生

- 社会保険:健康保険:有
- 厚生年金:有
- 雇用保険:有
- 労災保険:有
- 退職金:無

スキル・資格

【必須(MUST)】

- 法人営業経験 3年以上ある方
- 新規開拓営業のご経験をお持ちの方
- 自主的に行動し、問題解決に向けた姿勢を持つ方
- 結果志向であること、データに基づいた意思決定ができる方
- 目標達成のための案件発掘手段や優先順位付け、営業プロセスを/実践している方

【歓迎(WANT)】

- IT、もしくは貿易関連領域でのセールス経験
 - 英語によるコミュニケーションスキル
 - スタートアップでの新規事業セールス経験
 - セールスの初期段階から成長フェーズに至るまでの経験
- ◆新しい事を前向きに捉え、成長意欲を持てる方
◆自身の成果がビジネス全体に直結することにやりがいを感じる方
◆リーダーシップを発揮し、チームの成長に寄与したい方

「Right Product at Right Place」

「Let the Numbers Talk」

「Try, Learn, and Share」

「Mutual Trust and Respect」

4つのバリューに共感し、日本の良さを海外にアピールするのに力を尽くしたい、そんなあなたのご応募をお待ちしています!

会社説明