

KKCOMPANY

シニアセールスリーダー/Solutions Business～クラウドDX提案/本社直轄組織/英語を活かす～

募集職種

採用企業名

KKCompany Japan合同会社

支社・支店

KKCompany Japan

求人ID

1500736

部署名

Solutions Business/Business Development Lead

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

外国人 多数

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

最寄駅

山手線、 渋谷駅

給与

経験考慮の上、応相談

勤務時間

9:30-18:00 (実働7時間30分/休憩60分)、フレックスタイム導入

休日・休暇

年間休日125日、完全週休二日制(土日) 祝日、夏季休暇、年末年始 等

更新日

2024年12月23日 08:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

エグゼクティブ・経営幹部レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

中国語: 北京語 - ビジネス会話レベル

中国語はあれば尚可。必須ではありません。

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

会社概要

KKCompany Technologies Group は、ソフトウェアサービスのリーディングテクノロジーグループです。当社は、世界初の合法音楽ストリーミングプラットフォーム「KKBOX」を構築し、「マルチメディア技術、デジタルクラウド、AIアプリケーション」を中核事業として顧客価値を提供する国際的なソフトウェア技術を推進しています。本社の台北オフィスを始めとして、高雄、香港、シンガポール、東京にオフィスを持ち、500名を超える従業員が在籍しています。企業顧客はアジア全土に広がっており、OpenChain ISO/IEC 5230 および ISO 27001 の第三者国際認証を取得しております。

ポジション

シニアセールスリーダー

≪業務内容≫

ビジネスディベロップメントでは、AWS基盤構築からマイグレーション支援など、AWSの活用を通じて顧客ビジネスの成功を支援して頂きます。AWSを熟知した台湾本社チームと連携して動くため、技術的な提案も安心して進めることが出来ます。

またAWSのパートナーシップを取得しており、日本での拡大成長・展開を見据えております。

- ・日本でのビジネスの立ち上げ、および、日本でのビジネス目標を達成。
- ・社内外の関係者と事業計画に関与していくことで、技術コンサルティング サービスとクラウド サービスの再販における戦略的パートナーシップとエコシステムを構築する。
- ・技術コンサルティングサービスとクラウドサービスの販売のために市場開拓戦略を計画し、実施する。
- ・国内のビジネス開発とパイプラインの生成において、各事業のプロダクトチームと協力する。
- ・ビジネスニーズに基づいて、クライアントに販売するための販売管理計画の作成。
- ・メンバーマネジメントレポートラインは台湾にいるゼネラルマネージャーになるため、英語での日常的なやりとりが発生します（中国語でも可能ですが、会議は英語で行うことが多いです。）

また立ち上げ期のため、今後人員増加を見込んでいます。新入社員の採用からチームビルディングも一部貢献いただきます。

雇用形態

正社員

給与

月給制（残業代別途支給、賞与年1回）

勤務地

東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ Shibuyaタワー33階
最寄り駅 JR渋谷駅新南口直結
★週4日の出社制、リモートワーク週1日（在宅勤務）可

勤務時間

9:30-18:00（休憩60分）
平均残業時間：10H～30H
★フレックスタイム制導入
コアタイム：有 11:00～15:00
フレキシブルタイム：有 8:00～11:00、15:00～22:00

休日・休暇

完全週休二日制（土日）祝、年末年始
有給休暇 入社月／入社月により1日～10日、翌年以降一律20日間

スキル・資格

応募必要条件

- ・IT / クラウド サービスまたはソフトウェア製品におけるセールスまたはビジネス開発の経験。

- ビジネスレベルの英語スキル。（英語の実務経験必須）※中国語も可

- メンバーマネジメント経験

歓迎条件

- AWS を活用したクラウドDX 関連経験

- IT/クラウドの技術知識を十分に理解していることがプラスになります。

会社説明