



【1000～1800万円】 Global Sales Manager<APAC所属>

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1505783

業種

ソフトウェア

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～1800万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土日 祝日 GW 夏季休暇 年末年始

更新日

2025年01月30日 09:00

応募必要条件

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

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

【求人No NJB2262376】

▼概要

・ To penetrate large scale accounts with a focus on those companies HQ based in Japan. The primary responsibility of the role will be to develop and manage relationships with the key stakeholders in order drive sales across the assigned accounts and territory. In addition the Global Sales Manager will be responsible for providing consistent management planning and reporting on their accounts.

・日本に本社を置く企業を中心に、大口顧客を開拓する。この職務の主な責任は、担当するアカウントとテリトリー全体の売上を促進するために、主要なステークホルダーとの関係を構築し、管理することです。また、グローバルセールスマネージャーは、担当アカウントに関する一貫した管理、プランニング、レポートングを行います。

▼具体的には・・・

- ・ Meet or exceed assigned quota.
割り当てられたノルマを達成または超過する。
- ・ Develop annual business plan determining sales and activity goals required for attainment of assigned quota.
年間事業計画を策定し、割り当てられたノルマを達成するために必要な売上目標と活動目標を決定する。
- ・ Create consistent activity management opportunity and account plans within Salesforce.com.
Salesforce.com内で一貫した活動管理、オポチュニティ、アカウントプランを作成する。
- ・ Prepare sales forecasts; establish targets in areas such as product mix sales volume market share or business development and monitor the performance of the sales against these goals; adjust sales strategies and plans to meet changing markets and competitive conditions.
販売予測を作成し、製品構成、販売台数、市場シェア、ビジネス開発などの分野で目標を設定し、これらの目標に対する販売実績を監視する。
- ・ Broaden knowledge of company solutions and their capabilities versus the strengths/weaknesses vis a vis the competition.
会社のソリューションとその能力、競合他社に対する強み/弱みに関する知識を深める。
- ・ Pursue small medium and large prospects and leads and negotiate terms of sales that will maximize the organization's business interests.
大中小の見込み客とリードを追求し、組織のビジネス利益を最大化する販売条件を交渉する。
- ・ Liaise with other departments across the organization (particularly in implementation and client services) to ensure that sales activities are integrated with other parts of the business and aligned with the overall corporate objectives.
組織内の他部門（特にインプリメンテーションとクライアントサービス）と連携し、営業活動が他の部門と統合され、企業全体の目標に沿ったものとなるようにする。
- ・ Propose and implement opportunity and account plans to ensure client satisfaction profitability and retention through building ongoing business relationships.
継続的なビジネス関係の構築を通じて、クライアントの満足度、収益性、維持を確保するためのオポチュニティおよびアカウントプランを提案し、実行する。
- ・ Establish and maintain effective and constructive relationships with internal/external clients earning trust and respect through demonstrating a consistent commitment to exceed expectations.
社内外の顧客と効果的かつ建設的な関係を構築・維持し、期待を上回る一貫したコミットメントを示すことで信頼と尊敬を得る。
- ・ Maintain a high state of integrity and professionalism in carrying out the duties and responsibilities of this position.
このポジションの職務と責任を遂行するにあたり、高い誠実さとプロフェッショナリズムを維持すること。

スキル・資格

- ・ 少なくとも5～8年の企業向けソリューションセールスおよび/または関連ソフトウェア業界での上級管理職へのセールス経験。
- ・ 少なくとも5～8年の日本市場経験
- ・ ビジネス開発への革新的なアプローチを持つ、高い財務洞察力とビジネス志向。
- ・ BPO/HRO業界の知識があれば尚可。
- ・ 事業収益目標を継続的に達成または超過達成した確かな営業実績。大口顧客を確保するためのアカウントプランの策定と関連する営業戦略の実施に習熟していること。
- ・ 日本語を母国語とし、英語での口頭・書面でのコミュニケーションが得意な方。

会社説明

ご紹介時にご案内いたします