



PR/086532 | Sales Lead

募集職種

人材紹介会社
JAC Recruitment USA求人ID
1514321業種
小売雇用形態
正社員勤務地
アメリカ合衆国給与
経験考慮の上、応相談更新日
2025年01月28日 04:00

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
ビジネス会話レベル日本語レベル
ビジネス会話レベル最終学歴
短大卒：準学士号現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

COMPANY OVERVIEW

世界有数のセクシュアル・ウェルネス企で、販売網を73の国と地域に拡大し、売上は110%のペースで伸びている。全世界で1億4,000万個の商品を出荷しています。私たちの製品の洗練されたデザインは国際的に認められており、最高のデザインとビジネスに贈られる国際的な賞であるレッドドット・デザイン賞を15回受賞している。

LAオフィスは2016年に設立され、2024年11月にはNYオフィスを立ち上げた。

JOB RESPONSIBILITIES

1. 営業チームのリーダーシップと戦略の実行

- 営業チームをリードし、年間目標を達成するための営業戦略の実行を確保する。
- 必要に応じて柔軟性を保ちながら、PDCAサイクルを通じて営業チームの活動をモニターし、調整する。
- 費用対効果を評価し、営業活動を最適化する。

d. 新しいアプローチや方法を模索し、効果的な代替案を積極的に導入する。

e. 社内外の関係者と協力し、顧客満足度を高める。

顧客満足度を高める。

2. 市場分析と顧客との関係

a. 市場情報を迅速に収集・分析し、関係者と共有する。

b. 最適な商品の選択とプレゼンテーションを通じて、エンドユーザーとのタッチポイントを確立する。

c. 必要に応じて、対面でのミーティングやトレーニングを実施し、展示会に参加する。

d. 顧客と目標や情報を共有し、ビジネスを明確に理解する。

e. 顧客との良好な関係を維持し、要望や問題に迅速に対応する。

f. 在庫管理部門と協力し、正確で効果的な出荷システムを構築する。

g. 適切な見込み客を特定し、アポイントメントを設定し、効果的な営業電話をかけ、営業サイクルを管理し、新規取引を成立させる。

3. 報告と調整

a. 専門的、完全、簡潔、正確な報告書、提案書、その他の文書を作成する。

b. 会社のノルマや基準を満たすよう、他の営業担当者と調整する。

c. 市場調査を実施し、競合他社を定期的にモニターする。

<出張>

- 必要に応じて国内外への出張があります。

- 出張頻度：25～50%

JOB REQUIREMENTS

必須スキル

- 営業経験2年以上

尚可スキル

- 小売・卸売業界での営業経験

- 特に以下の業界での経験が望ましい

化粧品業界／美容業界／エンタメ業界

- 会話レベルの日本語力

License/Certification:

- 運転免許（必須）

SALARY

USD \$60,000.00, Bonus

BENEFITS

医療保険、401K

誠に申し訳ございませんが、応募者多数のため、書類選考を通過された方のみご連絡させていただきます。何卒ご了承ください。

会社説明