



## Inside Sales Lead 募集 | 米国発・DX免税電子化ツールPIE VAT | 英語を活かせる

インバウンドツーリズムのプラットフォームを開発・運営しています！

## 募集職種

## 採用企業名

株式会社Pie Systems Japan

## 求人ID

1515774

## 業種

インターネット・Webサービス

## 会社の種類

中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

## 雇用形態

正社員

## 勤務地

東京都 23区

## 給与

800万円 ~ 1200万円

## 勤務時間

裁量労働制

## 休日・休暇

週休2日、特別休暇、リフレッシュ休暇、慶弔休暇など

## 更新日

2025年01月29日 13:00

## 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

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

シリコンバレー発のTravel tech Company、Pie Systems (パイ・システムズ) では、インバウンドツーリズムのプラットフォームを開発・運営し、グローバルで800億ドル以上の市場規模ともいわれているタックスフリー (免税) 市場を主軸にデジタルプラットフォームを構築し、シンプルでスマートなトラベルエクスペリエンスを提供していくことを目指しています。

この度、Pie Systems日本法人では、日本マーケットのさらなる拡大をリードしてくれるInside Sales Leadを募集いたします。

す。

#### 【仕事内容】

- ・チームパフォーマンスを最大化させるために、定量的な指標を設定し、常にアップデートすることにより、チームのフォーカスエリアやコミットメントをマネジメントする
- ・積極的なセールス活動による、リードの獲得、パイプラインの構築、顧客基盤の拡大
- ・既存パートナーや主要な顧客とのリレーションの構築や新規パートナーの開拓
- ・クライアントやパートナー企業のビジネス成長を意識した営業活動の実践
- ・チームターゲット達成に向けたプランの立案と実行
- ・セールス部門の指標となるデータを利用して、自ラリソース配分やリソースの最適化を行う
- ・社内ステークホルダー（マーケティング、カスタマーサクセスチーム）と協業して行うプロジェクトの推進
- ・ルールやガイドライン、レギュレーションの遵守とビジネスの成長戦略の両面を鑑みた契約の遂行
- ・セールス、レベニュー、インボイス等の管理
- ・ポストセールスのサポートや誠意ある対応やフィードバックの提供
- ・セールス部門のリーダーにレポート

“Empowering local partners, globally, Delighting global tourists, Locally” が当社のミッション。

ヨーロッパ、アジアに展開し、社員は現在10カ国以上を拠点としたメンバーから構成されており、インクルーシブな環境の中でサービスやプロダクトをさらに発展させようとしています。

リテールショップ、レストラン、ホテルなどのインバウンドビジネスの拡大によりさらなる企業の成長を実現し、ツーリストの購買や体験などの新しいニーズを拾い上げ、旅行の醍醐味とも言える新しい発見や偶発的な体験を通して満足度の高い旅行をご提案して行きます。

#### 【仕事概要】

Pie Systems Japan は2020年に設立されました。グローバルチームと協業し、日本の事業者や訪日外国人観光客にユニークな付加価値を提供しており、ダイナミックな環境の中で社内外のステークホルダーとともにビジネスをドライブしていただきます。

日本ではインバウンドという言葉が聞かない日はないほど市場は急成長しており、弊社でも日本の一般小売店をはじめ、大規模商業施設や全国展開されている大規模小売店での採用が加速しております。

加盟店の獲得や弊社トラベルプラットフォームにおける協業パートナーの拡大、加えて、さらなるサービス拡張による新規売上のグロスにつながる事業構築を行っていただきます。

また、社内のビジネスチーム、海外を拠点にしているプロダクト開発チームとも密に連携し、業界のリーディングカンパニーとして新サービスや新プロダクトの立案・構築や既存機能のアップグレードにも携わっていただき、ベストプラクティスを生み出していただきます。

## スキル・資格

#### 【必要要件】

- ・セールスマネージャー、アカウントエグゼクティブ、アカウントマネージャーまたはそれらに類似する経験が5年以上
- ・セールス領域における実績、セールスオペレーションの実行・推進とセールスプロセスの体制構築・改善に携わった経験
- ・過去の実績や成功体験をもとに実績を再現してきた経験
- ・チームパフォーマンスの最大化を実現するためにグロスマインドセットで考えることができる
- ・主体的に考えかつ行動することができ、また目的意識が高く目標達成に向かってグロスマインドセット志向である
- ・参画しているプロジェクトのオーナーシップをもち、チームとして目標達成に向け主体的にアクションすることができる
- ・成功や目的遂行への意欲があり、速いペースで業務を遂行できる
- ・マルチタスク、必要に応じて優先度合いの再構築ができる
- ・スタートアップ企業での経験はプラス
- ・学士（修士・MBA保持者は尚よし）
- ・母国語レベルの日本語力、ビジネス中級レベル（読み書き、日常会話程度）の英語力

## 会社説明