

BestSign

営業職（日本国内における法人営業）◆中国トップクラスの電子契約サービス／日本市場の開拓に貢献／英語＋営業経験を活かす

IT関連の営業経験をお持ちの方、英語or中国語ができる方歓迎！

募集職種

採用企業名

ベストサイン・ジャパン株式会社

求人ID

1517484

業種

インターネット・Webサービス

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, 千代田区

最寄駅

山手線、 東京駅

給与

600万円～800万円

更新日

2025年01月29日 11:28

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

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

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 英語を活かせる環境：海外顧客対応・提案営業で活躍。
- 働き方：正社員雇用、千代田区オフィス勤務。
- 業務内容：法人営業でAI・SaaS製品を提案。
- 会社の特色：IT分野最前線の革新的サービスを提供。

【基本情報】

業種: IT・WEBサービス
職種: 営業職 (日本国内における法人営業)
勤務地: 東京都千代田区
雇用形態: 正社員 (試用期間3ヶ月)
想定年収: 600万円~800万円

【仕事内容】

企業顧客向けに電子契約サービスおよび法律に特化したAI製品の新規営業を担当。
具体的には、

1. 営業計画と戦略を策定し、重点市場に向けプロジェクトを推進。
2. 顧客の課題を把握し、適切なサービスやソリューションを提案する。また、良好な顧客関係を維持するため、アフターフォローを行う。
3. 市場情報を収集・整理・分析し、顧客からのフィードバックを迅速に把握し、自社製品の改良や新機能の提案を行う。
4. 市場の変化や業界のトレンドを迅速に把握・予測し、適宜に対応を行い、会社に対して前向きな提案を行う。

スキル・資格

【応募条件】

- 情報技術・ソフトウェア・通信工学などの知識
- SaaS、クラウド、ソフトウェア、AIなどのIT分野に対する知識
- エンタープライズセールスの経験 (3年以上)
- 新規顧客向けの提案営業経験
- 英語力日常~ビジネスレベル以上

会社説明