



12364セールス / アートアドバイザー_Supply_営業職

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1518770

業種
その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
400万円 ~ 800万円

更新日
2025年01月29日 11:33

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
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】
<会社について>
当社は、「創造力に国境なんてない」というVisionを掲げ、あらゆる可能性を秘めているアーティストが、自国だけではなく世界中で活躍できるように、様々なアートサービスを提供している会社です。
主力プロダクトである、グローバルアートマーケットプレイスは、現代アート専門の登録制ECプラットフォームです。現在、登録アーティスト数9,000名、国籍126カ国以上の方に利用されており、アジアにおいてシェア率はNo.1の規模で展開しています。
また、現代アートの二次流通市場であるResale、ギャラリーの9s Galleryを運営しています。
> <https://www.tricera.net/ja>

【募集背景】
現在、世界のアート資産は1兆7,000億米ドルの規模を持ち、さらにアートは資産クラスとして魅力的であるということが証

明されています。また、特にゼロ年代以降においては、世界規模での現代アートマーケットの顕著な盛り上がりが見られます。その活況の一方で、様々な障壁により、実際の流通総額は全体の3~4%にとどまると言われています。

当社はこの1兆7,000億米ドルのアートマーケットにおいて、国境を超えたアート投資・コレクション領域のハードルを下げること、アート業界に新たな流動性を生み出し、Missionに掲げる「アーティストの世界進出やキャリア形成」を実現します。

現在約20名規模のメンバーが在籍しており、Business / Product / Corporate / Operation のチームで構成され、今後の事業拡大の為、採用の加速・組織の拡大をしていくフェーズにあります。

【お仕事の内容】

- ・個人アートコレクターへの営業活動
- ・法人(アートギャラリーやアートディーラー)への営業活動
- ・新規の個人・法人の顧客開拓に向けた施策の企画、実行
- ・海外のアートフェアなどへの出張を含めた新規顧客開拓海外営業
- ・メール、SNS、Zoomを使用したオンラインコミュニケーション及び海外出張を含んだオフラインコミュニケーション
- ・Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ・顧客データ管理

※入社3ヶ月以内に実績を出していただく為に、オンボーディングとしてアートセールスに関するトレーニングプログラムを用意しています。

スキル・資格

■ 必須要件

- ・ビジネスレベルの日本語力(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・ビジネスレベルの英語力(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・現代アート業界について積極的に学ぶ意欲があること
- ・金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・標準的なPCスキル(Excel・Word・PowerPoint)とITリテラシー
 - 常に最新のITスキルにキャッチアップし続けられること
 - 使用するツール:Salesforce / Notion / Kintone / Slack / Zoom / SNSほか

会社説明