



【英語】 キーアカウントマネージャー | マレーシア系のSaaS企業 [👍 独占求人](#)

グローバルな業務環境で仕事ができる！

募集職種

人材紹介会社

EPSコンサルタンツ

求人ID

1524808

部署名

営業部署

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

外国人の割合

(ほぼ) 全員日本人

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

500万円 ~ 750万円

歩合給

給与：歩合給込み

勤務時間

平日：9:00 - 18:00 (休憩：1時間)

休日・休暇

完全週休二日制 (土日祝)

更新日

2025年03月05日 18:07

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

基礎会話レベル (英語使用比率: 25%程度)

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

- 様々な業界における新規または既存顧客へのビジネス開拓およびセールス業務を担当。
- 個人の月間売上目標を達成し、さらに上を目指す。
- 新規業界における顧客獲得に向け、営業プラン、プロモーション活動、マーケティング戦略の開発を継続的に行う。
- 顧客に向け、自社商品、サービス、およびプロモーションの発信を効率的に行う。
- アカウント管理とリピートセールスにより、顧客との良好な関係を継続的に構築および維持する。
- 顧客からの問い合わせを管理し、セールス関連のフォローアップを行う。
- あらゆる業界（IT/SaaS、AI/機械学習、出版社/教育、金融機関、小売、FMCG、旅行、航空、教育、テクノロジー、通信など）におけるビジネスチャンスを獲得し、成長させ、企業営業チームと協力する。
- 販売チャネルとして、またはマーケティングやブランディングの観点から有益な新しいパートナーシップを開拓する。

※ 変更の範囲：その他会社が定める業務

スキル・資格

- 短大卒業以上。
- 日常会話レベルの英語力。
- 少なくとも3年以上の営業経験、および新規ビジネス開拓経験必須。望ましい経験業界：アドテクノロジー、IT、SaaS、ソフトウェア、テクノロジー、Eコマース、および広告代理店。
- ゼロから新規顧客にアプローチし、クロージングできるビジネススキルおよび経験。
- セールスやマーケティング、特に対面やビデオ通話によるプレゼンテーションに対する情熱を持っていること。対面およびオンラインでのミーティング進行、また、常に新しい人々と出会うことに抵抗がないこと。

会社説明