



シニアセールスエグゼクティブ/Senior Sales Executive (年収1200万～1800万円)

Join rapidly expanding Global Team!

募集職種

人材紹介会社
GoGlobal株式会社

求人ID
1525252

業種
その他 (コンサルティング・土業)

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
1200万円 ~ 1800万円

ボーナス
固定給+ボーナス

更新日
2025年04月04日 07:00

応募必要条件

職務経験
10年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢

日本語レベル
流暢

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

Description

GoGlobalのシニアセールスエグゼクティブとして、効果的な営業戦略を策定・実行し、営業目標を達成・超越する責任を担っていただきます。主な業務は、戦略的なアウトリーチと市場分析を通じて、ご自身のパイプラインを構築し、ネットワークを活用し、新たなビジネスチャンスを発掘することです。

この職務では、複雑な営業プロセスを巧みにこなし、複数の関係者を管理し、Cレベルのエグゼクティブと頻繁にやり取りする必要があります。ハイレベルな意思決定者の独自のニーズや課題を理解し、対応する能力が成功の鍵となります。このポジションには、戦略的な思考力、優れたコミュニケーション能力、そして競争の激しい市場で成長を牽引する方法について

での深い理解が求められます。

As a Senior Sales Executive at GoGlobal, you will be responsible for developing and executing effective sales strategies to achieve and surpass sales targets. Your primary focus will be on generating your own pipeline, leveraging your network, and identifying new business opportunities through strategic outreach and market analysis.

In this role, you will need to adeptly navigate complex sales processes, manage multiple stakeholders, and frequently interact with C-level executives. Your ability to understand and address the unique needs and challenges of high-level decision-makers will be crucial to your success. This position requires a strategic mindset, excellent communication skills, and a deep understanding of how to drive growth in a competitive market.

Roles & Responsibilities:

- 担当地域における月次、四半期、年間の営業目標を達成または超過する。
 - 会社の営業目標およびターゲットを達成または超過するための、効果的な営業戦略を策定および実行する。
 - 市場動向、競合他社の活動、顧客からのフィードバックを分析し、成長の機会を特定する。
 - 見込み客への連絡を開始し、信頼関係を築き、ニーズアセスメントを実施して、彼らの要件を理解する。
 - 営業パイプラインと営業指標を構築し、目標達成に向けた進捗状況を追跡する。
 - 営業リーダーシップチームのために、営業予測、予算、およびレポートを作成および管理する。
 - 持続可能なパイプラインを推進するためのエコシステムを開発する。
 - 見込み客の懸念事項や問題を、タイムリーかつ効果的な方法で解決する。
 - 営業データとトレンドを分析して、改善点や戦略の調整点を特定する。
 - 業界トレンド、市場動向、競合他社の活動に関する最新情報を常に把握し、新たな機会を特定する。
 - この職務には、見込み客やパートナーとの面会、会議への参加、または市場調査の実施のための出張が必要となります。
 - その他、必要に応じて依頼される臨時のプロジェクト。
- Meet or exceed monthly, quarterly, and annual sales targets in your assigned region.
 - Develop and implement effective sales strategies to meet or exceed the company's sales objectives and targets.
 - Analyze market trends, competitor activities, and customer feedback to identify opportunities for growth.
 - Initiate contact with prospects, establish rapport, and conduct needs assessments to understand their requirements.
 - Build the sales pipeline and sales metrics to track progress towards goals.
 - Develop and manage sales forecasts, budgets, and reports for the Sales leadership team.
 - Develop an ecosystem to drive a sustainable pipeline.
 - Address prospective client concerns and issues in a timely and effective manner.
 - Analyze sales data and trends to identify areas for improvement and adjustment of strategies.
 - Stay updated with industry trends, market developments, and competitor activities to identify emerging opportunities.
 - This role will require travel to meet prospective clients and partners, attend conferences, or conduct market research.
 - Other adhoc projects being requested

スキル・資格

Requirements

- B2Bセールスおよびアカウント管理において、実績があること。特に給与計算、税務、会計アウトソーシングなどの複雑なソリューションの販売経験があれば尚可。
- 強力なネットワークを持ち、リードを生み出す能力があること。
- 卓越したコミュニケーション能力と交渉力。
- Cレベルのエグゼクティブとのやり取りの経験。
- 成長を牽引することに重点を置いた戦略的な思考力。
- この地域のクライアントとの効果的な連携のために、優れた英語による口頭および書面でのコミュニケーション能力が不可欠。
- Proven track record in B2B sales and account management, selling complex solutions such as payroll, tax or

accounting outsourcing is meritorious

- Strong network and ability to generate leads
 - Exceptional communication and negotiation skills
 - Experience interacting with C-level executives
 - Strategic mindset with a focus on driving growth
 - Excellent verbal and written English skills are essential to effectively liaise with clients in the region
-

会社説明