CareerCross by JAC Recruitment

キーアカウントマネージャー（KAM）｜シンガポール系革新的企業

日本のオフィスはバーチャルオフィス/フルリモート

募集職種

人材紹介会社
EPSコンサルタンツ

求人ID
1528186

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

給与
450万円 ~ 700万円

勤務時間
平日：9:00〜18:00（休憩：1時間） ※多少の変動は可能　残業: 無し

休日・休暇
完全週休二日制（土日祝日休み） 年末年始、GW、夏季、慶弔、産休、育休 等 有給休暇：入社後半年経過後10日付与/最大20日 ほ

更新日
2025年04月21日 04:00

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
日常会話レベル

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。123RF.com が提供するSaaSツールの販売にあたり、以下の方法により新規ビジネスを拡大を図る
  - 電話, メール, その他のネットワーク手段;
  - および顧客とのミーティング。
- 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。

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。
- 東京都周辺にお住まいの方。

会社説明