

Job Detail

Company Code:32434 Job Code:20231005-163-01-007

Manager Level

Position Title	【法人営業(執行役員候補)】 <<営業領域でのマネジメント経験者歓迎>>
Recruiter Company	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
Company Name	ユーソーナ(株)
Activated / Updated	2024-05-12 / 2024-05-12
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Telecommunications/Information Services
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>当社の保有する日本最大級のデータベース(LBC)を活用し大手企業のデータベースマーケティングやCRM戦略等の課題に対して、解決策のご提案を行います。プレイングマネージャーの募集となります。</p> <p>【詳細】 ■マーケティングやCRMに関する現状や課題のヒアリング ■課題解決につながる最適な企画の立案とプレゼンテーション ■他部署と調整の上で契約後の納品/効果検証/フォロー</p> <p>【取引例】 JTB、みずほフィナンシャルグループ、経済産業省等の大手企業(売上高100億円以上)がメイン顧客</p> <p>【強み】 業界での知名度が高く、新規顧客へのアポイントの取得率は驚異の20%前後</p>
Company Info	<p>独自構築した日本最大820万件のデータベース（LBC）を活用し、企業の顧客開拓や事業効率化を支援するデータベースマーケティング事業を展開。豊富なデータを保有しているため、業種・業態を問わず、企業のマーケティング活動に合わせ提案。</p> <p>従業員数 260名</p>
Working Hours	10:00～ 19:00
Qualifications	<p>【必須】 IT業界またはネット業界での営業リーダー/マネージャ経験(人数問わず)</p> <p>【歓迎】 SaaS領域での営業経験</p> <p>【魅力】 ■上場予定で成長中のSaaS企業で経験を培える点 ■裁量を持って働くことができる点</p> <p>【目標】 ■ご本人の能力/実績/企業群を変数に無理のない目標設定 ■四半期ごとに修正を行います</p> <p>【入社後】 ■2週間程度の研修があり、当社の製品やIT知識を学んでいただきます ■ご経験や適性に応じて担当のチームへ配属となります ■配属チームにも抛りますが、出張の頻度は多くはございません</p> <p>【採用背景】 上場に向けての組織強化、マネジメント層の充実の為</p>
English Level	Business Conversation Level (TOEIC 735-860)
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 12000K
Holiday Description	年間休日 125日
Job Contract Period	正社員