

Job Detail

Company Code:f3532 Job Code:20230921-028-01-008

Manager Level

|                     |  |
|---------------------|--|
| Position Title      | COO候補【営業、カスタマーサクセス事業責任者】   |
| 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        | (株)OPTEMO  |
| Activated / Updated | 2024-05-12 / 2024-05-14  |
| Job Type            | Sales/AE - Other   |
| Industry            | Internet Services/ISP (Internet Service Provider)  |
| Location            | Asia Japan Tokyo   |
| Job Description     | <p>COO候補として『OPTEMO』の事業統括をお任せいたします。</p> <p>変更範囲：当社業務全般</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・担当する領域の事業目標設計および実行計画の策定</li><li>・事業目標達成に向けた施策の実行およびチームのマネジメント</li><li>・各事業での営業/カスタマーサクセス/ユーザーサクセスなどの業務遂行★自社プロダクト『OPTEMO』の特徴★</li></ul> <p>WEBサイトへ訪問した顧客が見ている画面を確認しながら、その場でチャットや音声通話を行って【商談化率の高いリード】を獲得するツール</p>   |
| Company Info        | <p>アポイントを取らずにその場で商談するWEB接客ツール「OPTEMO」の開発、運営</p> <p>従業員数 9名</p>   |
| Qualifications      | <p>【必須】◆事業計画およびその達成に向けたアクションプラン策定経験<br/>◆チーム全体の目標達成に向けたメンタリング、およびフォローの経験<br/>◆既存のオペレーションを仕組み化、自動化したことがある経験</p> <p>【歓迎】・ユーザーやクライアントのニーズを汲み取り、プロダクトの改善を遂行した経験</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・エンタープライズ向けの営業、もしくはカスタマーサクセス経験</li><li>・BtoBSaaSでの営業経験、もしくはカスタマーサクセス経験</li><li>・Webマーケティングの知識</li><li>・0⇒1フェーズの経験</li><li>・営業組織、カスタマーサクセス組織の立ち上げ経験</li></ul> |
| Japanese Level      | Fluent(JLPT Level 1 or N1)   |
| Salary              | JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 12000K  |
| Holiday Description | 年間休日 123日  |
| Job Contract Period | 正社員  |