

Job Detail

Company Code:c6457 Job Code:20230904-118-01-086

Manager Level

Position Title	【エンタープライズ領域/キーマカウントマネージャー】成長環境◎/フレックス制
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)タイミー
Activated / Updated	2024-05-08 / 2024-05-08
Job Type	Sales/AE - Other
Industry	Internet Services/ISP (Internet Service Provider)
Location	Asia Japan Tokyo
Job Description	<p>日本を代表する大手企業におけるタイミーの導入拡大を通して、社会課題解決を実現することがミッションです。戦略立案?実行指示を行なっていただき、顧客に伴走するコンサルティング要素の強いポジションです。</p> <p>【詳細】■エンタープライズ企業攻略のための戦略立案 ■企業攻略を目的とするプロジェクトの推進およびマネジメント ■さまざまなコネクションを活用した企業の新規開拓戦略の策定 ■企業の経営課題、人的課題の発掘のためのヒアリングおよび情報収集 ■企業に対するタイミースキームを用いた課題解決提案 ■クライアントのニーズ把握を通じたサービスの改善点の社内共有およびフィードバック 等</p>
Company Info	<p>■インターネットメディア及びアプリケーションの企画・開発・運営、マーケティング、ブランディング、各種コンテンツの企画・制作</p> <p>従業員数 1176名</p>
Qualifications	<p>【必須】■大手企業や上場企業に対する法人営業orコンサルティング経験のある方(3年以上) ■キーマングリップやCxO/部長級以上のハイレイヤー層への課題解決型提案の経験</p> <p>■社内外問わず、幅広いステークホルダーを巻き込んだプロジェクト推進のご経験</p> <p>【歓迎】■集客媒体/予約サービスシステム/CRM・MA領域/SaaS系などでの営業の勤務経験 ■プラットフォームビジネス営業のご経験がある方</p> <p>■5名以上の営業組織を率いて推進マネジメントをしたご経験</p> <p>競合対策プランニング経験</p>
Japanese Level	Fluent(JLPT Level 1 or N1)
Salary	JPY - Japanese Yen JPY 8000K - JPY 14000K
Holiday Description	年間休日 120日
Job Contract Period	正社員